



Rich Dad's

《纽约时报》榜首畅销书《富爸爸·穷爸爸》作者
罗伯特·T·清崎
最新力作

富爸爸

成功的故事

听一听现实生活中的真人真事，人们
运用富爸爸的经验获得财务自由！

(美) 罗伯特·T·清崎 莎伦·L·莱希特 著 许海燕 译

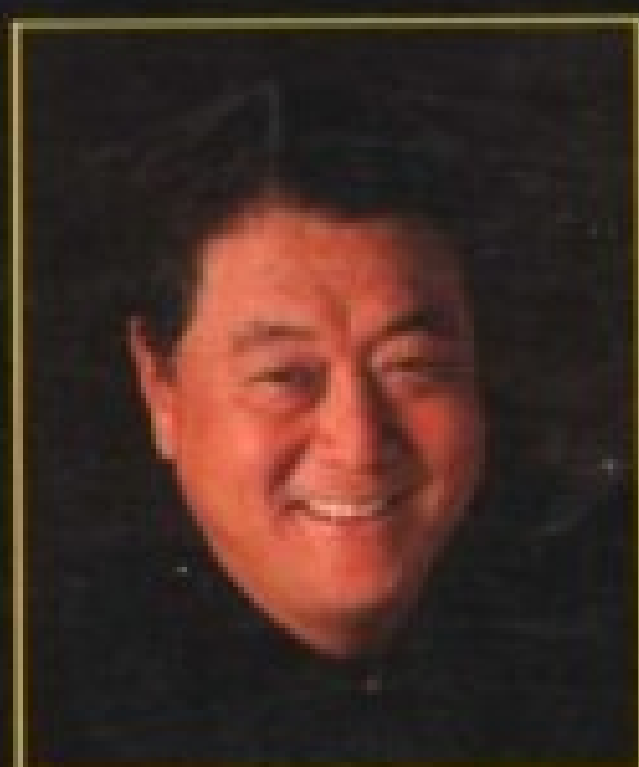


电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

现实生活中人们运用富爸爸的经验获得成功的故事！

对于那些今天就着手准备的人来说，前途是光明的。

在这本书里，故事的主人公都学习了富爸爸的课程；但是，更重要的是，他们都采取了行动，不断学习并积累了经验，获得了智慧，并最终获得了经济上的成功。



罗伯特·T·清崎
《富爸爸，穷爸爸》以及
“富爸爸”系列丛书的作者
投资者，企业家，教育家

“如果你的投资已经没有任何价值，如果你已经厌倦了那些陈词滥调的财务建议，如果你担心自己要无休止地工作下去，永远无法退休，或者，如果你只是想多花一些时间来陪伴自己的家人，你可以从这本书中找到你要的答案。这本书的主人公都听从了富爸爸的建议，获得了经济上的成功，并与大家分享他们的成功。”



莎伦·L·莱希特
《富爸爸，穷爸爸》
和“富爸爸”系列丛书的合著者
投资者，企业管理人，注册会计师

《富爸爸 成功的故事》将为大家揭示：

- 为什么“没有钱”和“没有时间”不是理由；
- 踏上财务自由与独立之路，永远都不会为时过早或者为时太晚；
- 投资新手如何克服初次进行投资的恐惧心理；
- 你自己如何能够获得同样的成功！

“感谢富爸爸，在短短的18个月时间里，通过房地产投资，我每个月的被动收入达到了2 000美元。”

托马斯·科图拉，来自明尼苏达州，圣克劳德

“如果你已经五十多岁甚至年龄更大……富爸爸告诉我和我的丈夫，我们可以买下一个产业，这样，我们每个月都有收入来源，完全可以自己养活自己。我们的确照他说的去做了。如果我们能做到，你也一定能。”

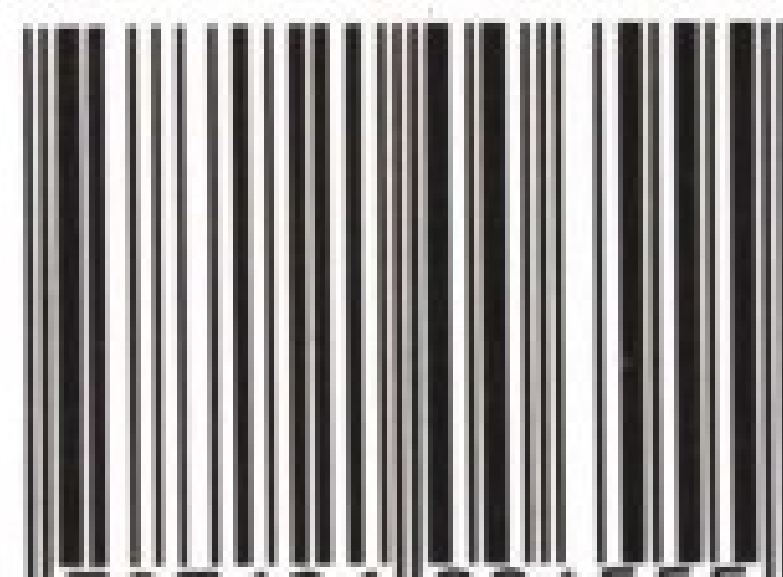
塞西莉亚·莫里森，来自亚利桑那州，斯科特斯德市

www.fubaba.com
www.readers.com.cn



Rich Dad's

ISBN 7-121-00655-3



9 787121 006555 >



世纪波文化发展有限公司
www.century-wave.com
咨询电话：(010) 68132199



策划人：胡祥玖
责任编辑：王慧丽
特约编辑：胡祥玖
责任美编：杜 玺

本书贴有激光防伪标志，凡没有防伪标志者，属盗版图书。

ISBN 7-121-00655-3

定价：25.00元

Rich Dad's Success Story

富爸爸

成功的故事

(美) 罗伯特·T·清崎 著
莎伦·L·莱希特 译
许海燕

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Rich Dad's Success Story

by Robert T.Kiyosaki and Sharon L.Lechter

Authorized translation by GoldPress,Inc.from English language edition published by

Warner Books in association with CASHFLOW Technologies,Inc.

Copyright © 2003 by Robert T.Kiyosaki and Sharon L.Lecher.

CASHFLOW is the trademark of CASHFLOW Technologies,Inc.

EB SI   are trademarks of
CASHFLOW Technologies,Inc.

Chinese translation © 2005 by Publishing House of Electronics Industry and Beijing Reader's Cultural & Arts Co., Ltd.

All rights reserved.

本书中文简体字版专有翻译出版权由 GoldPress Inc.公司授权电子工业出版社和北京读书人文化艺术有限公司。该专有出版权受法律保护。

版权贸易合同登记号 图字：01-2004-6847

图书在版编目 (CIP) 数据

富爸爸 成功的故事 / (美) 清崎 (Kiyosaki, R. T.), (美) 莱希特 (Lechter, S. L.) 著; 许海燕译. -北京: 电子工业出版社, 2005.1

(富爸爸系列丛书)

书名原文: Rich Dad's Success Story

ISBN 7-121-00655-3

I. 富… II. ①清… ②莱… ③许… III. ①私人投资—通俗读物 ②成功心理学—通俗读物 IV. F830.59-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 125964 号

策 划 人: 胡祥玫

责任编辑: 王慧丽 特约编辑: 胡祥玫

印 刷: 北京颀园印刷有限责任公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

经 销: 各地新华书店

开 本: 900×1280 1/32 印张: 11.25 字数: 242 千字

印 次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

凡购买电子工业出版社的图书, 如有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系。联系电话: (010) 68279077。质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

罗伯特·T·清崎和莎伦·L·莱希特的其他畅销书：

《富爸爸，穷爸爸》

富人如何向自己的子女灌输关于金钱的概念，穷人和中产阶级都没有这么做。

《富爸爸财务自由之路》

神奇的现金流象限。

《富爸爸投资指南》

富人在哪些领域进行投资，而穷人和中产阶级却没有在这些领域投资。

《富爸爸 富孩子，聪明孩子》

对你的孩子进行金融方面的启蒙教育。

《富爸爸 年轻退休》

如何迅速致富并一劳永逸。

《富爸爸大预言》

为什么有史以来最大的股票市场崩溃依旧在发生？你应该如何从容不迫地应对并从中获益？

《富爸爸商学院》

直销致富的11大理由。这里鼓励人们拥有伟大梦想，并去实现它！

前言

罗伯特·T·清崎

我之所以喜欢《富爸爸 成功的故事》这本书，原因主要有以下几点：

1. 这些人都积极采取行动，并取得了可喜的成就。我和妻子金居住在亚利桑那州的凤凰城^①。几个星期之前，我在当地电视台录制节目。在那个节目中，主持人采访我和一名《富爸爸，穷爸爸》的读者。那位读者说，她本来非常喜爱这本书，但是，后来却发现，读这本书完全是浪费时间。当着我和成千上万的电视观众，她抱怨说“那本书并没有告诉我接下来应该怎么做”。对此，我没有做任何回答，因为我感到自己当时热血沸腾。我只是强作笑容，默默地点了点头，什么话也没有说。

“那么，她究竟应该怎么做呢？”主持人问我。

“她应该再找一本书，一本能告诉她应该怎么做书。”我无奈地说。

① 亚利桑那州的首府和最大城市，位于该州的中南部地区、图森西北部，1868年建立，1889年成为地区性首府，1912年成为州首府。该城以冬季和疗养胜地而闻名。——译者注



我最痛恨的人之一，就是那些毫无主见、惟命是从的人。当我还是一个孩子的时候，我就注意到，我的一些同学在学校里各方面都表现得非常好，他们在老师面前总是俯首帖耳、百依百顺，老师怎么说他们就怎么做。这些学生通常被称做老师的宠儿。而我则恰恰相反，我总是做老师没有交代的事情，或者是老师规定不许做的事情……因此，我在学校里总是麻烦不断。所以，从很早的时候我就知道，我痛恨循规蹈矩，我不愿意老老实实地按照别人吩咐的那样去做。正是由于这个原因，在我自己的书中，我总是尽量避免告诫他人，应该怎么做。

在各种各样的书店和图书馆中，告诉别人应该“怎么做”的书比比皆是，琳琅满目。对于那些一贯墨守成规的人来说，这样的书最适合他们不过了。但是，“富爸爸”系列图书不属此列。这些书的目的在于传播富爸爸在财务方面的智慧与经验。他们讲述了我本人在实践中不断尝试、不断犯错误的经历，结合富爸爸的智慧，并将我屡败屡战的经历转变成我个人的宝贵人生经验。我从来没有期待任何人亦步亦趋地遵循我所走过的道路。我只是把自己的经历讲述出来，与广大读者分享，并鼓励他们找到最适合自己的道路。

我们撰写“富爸爸”系列图书的初衷在于，帮助读者挖掘自身潜力。因此，我们并没有打算把这些书变成关于如何致富的、放之四海而皆准的秘籍。很多年以前，我的富爸爸谆谆教导我，在这个世界上，致富的方法不计其数，如何找到最适合我的致富方法，则完全取决于我自己。因此，我并没有尾随我的富爸爸的致富足迹、运用他的那些成功经验，相反，我汲取

前言

了他的智慧，并且在他的指导下，找到了最适合我自己的道路。这本书里也讲述了许多这样的故事：人们以富爸爸的经验 and 智慧为借鉴，最终找到最适合自己的道路，并获得了金钱上的成功。他们并不是无所事事地坐在那里，等待某个人来告诉他们，下一步应该怎么做。

在当今这个世界上，数以百万计的人从事着毫无前途可言的工作，却依然兢兢业业，任劳任怨，没有丝毫懈怠；他们也拿出钱来进行投资，结果，这些钱却打了水漂，有去无回。许多人意识到自己可能永远无法退休，但是他们还徒劳地等待有个人能够手把手地教他们，如何摆脱经济上的困境。乐观地来看，这些人可能会去一个书店或者图书馆，找到一本能告诉他们“怎么做”的图书，能够手把手地为他们指点迷津，找到出路。本书中的那些人不需要一本关于“怎么做”的图书。相反，他们已经写下了自己“怎么做”的故事，讲述他们自己如何找到成功之路，从而获得经济上的成功。

2. 这些人都在经济上获得了巨大的成功，而与此同时，数以百万计的人却损失了不计其数的金钱。《富爸爸，穷爸爸》一书是1997年4月第一次出版的。有些读者可能还记得，那个时候正是互联网经济最狂热、充满了泡沫的时期。许多人以前从来不投资，现在却纷纷把自己辛辛苦苦赚来、一分一毛存下的钱大把大把地拿出来，投资于共同基金^①、股票，甚至首次

^① 一种投资公司，不断发行新股票，一经要求即可买回现存股票，并且用其资金投资于其他公司的多种证券上。——译者注



公开发行的股票。而这种首次公开发行的股票，通常是那些腰缠万贯的、在金融界能够呼风唤雨的人的投资手段。

从1997年到2003年的促销过程中，我总是警告那些投资者，股票市场如何变幻莫测，共同基金如何有风险。有好几次，我都因为指出了共同基金和股票市场存在风险，从而受到了金融评论家的猛烈抨击。有一次，他们甚至要将我驱逐出去。好几份金融方面的杂志和报纸甚至还公开批评我的书和关于“富爸爸”的理论。事实上，还有好几份刊物刊登了关于我的不实报道，试图让我名誉扫地，并贬低我提出的关于“富爸爸”的理论。但是，从2003年开始，以前曾经攻击过我的那些金融评论家们的态度却发生了180度大转弯。他们承认，“富爸爸”理论的确有很大价值。

今天，在这个经济极度动荡、极度混乱的时代，在数以百万计的人损失了不计其数的金钱之后，能够读到这样一本关于经济上获得成功的书，的确是一件令人高兴的事情。我也相信，同样是在这一时期，许多人，包括那些金融评论家们在内，都希望自己当初听从了“富爸爸”的建议，而不是盲从那些金融分析家们的建议。

3. 富爸爸的经验和智慧的确卓有成效。直到现在，我还听到有些人说，“我在等待股市复苏。”我还看到这样一些金融顾问，他们在股市崩溃之前就为人们提供了那些拙劣的建议，股市崩溃之后依然在不遗余力地兜售同样的建议。他们还在喋喋不休地说，“要进行长线投资，投资种类要多样化，要买进

前言

并持有自己的股票。”他们还说，“股票市场平均每年增长大约9%。”

可悲的是，依然有成千上万的投资者执迷不悟，把这些建议奉为金科玉律，对此深信不疑，即使已经有无数证据表明，这些建议压根儿不起作用。那些投资者怎么能一而再、再而三地轻信这些建议呢？更让我感到不解的是，那些金融顾问怎么能靠大肆宣扬这些拙劣的建议而获得不菲的报酬呢？

在这本书里，故事的主角在投资方面都能保持清醒的头脑，从而能够在经济上获得成功。富爸爸经常说，“很多人之所以经济上搞得一团糟，原因在于他们没有听从富人的建议，而是轻信了那些销售人员的游说。”

我喜欢这本书的真正原因

这本书讲述的全部是真人真事，也就是现实生活中运用富爸爸的经验获得经济上的成功的故事。在上述我喜欢这本书的三个原因之中，第一个原因尤为重要。

因为这些都积极地采取了行动。我们的第一本书《富爸爸，穷爸爸》是以“采取行动”来结束全书的，而这些人确照书中的建议去做了。他们不畏风险，更重要的是，他们对自己负责，对自己的财务状况和前景负责。他们并不是简单地把自己的钱拿出来，进行某种投资，然后虔诚地期待和祈祷这一投资能给他们带来收益。迄今为止，还有千千万万的人在这么做。



我们正在进入一个经济极度混乱、极度不稳定的时期。我们面临的经济风暴将考验我们每一个人……包括我自己在内。在这本书里，那些故事的主角慷慨地与广大读者分享了他们的成功经验。他们已经身经百战，因而能够更好地应对未来的经济风暴。我感到最高兴的是，他们积极地采取了行动，坚持不懈地学习，获得了宝贵的经验和智慧，并最终获得了经济上的成功，因此，他们能够更好地迎接未来的挑战。对于今天就着手准备的那些人来说，前途一片光明。不幸的是，对于那些只是坐在那里，幻想昔日的美好时光能够再来的人来说，前景非常暗淡。

和富爸爸一起采取行动

莎伦·L·莱希特

在《富爸爸财务自由之路》一书中，我们介绍了神奇的现金流象限，并把人们按财务分类分为四类。

在上图中，左侧的E和S分别代表雇员、自由职业者或者小企业主。其典型特征是，雇员们（E）寻求工作的稳定，并从中获得收益；而自由职业者或者小企业主（S）则最终成为业主。他们的事业越成功，工作也就越忙碌，越深陷于自己的工作之中而不能自拔。传统的学校教育致力于把学生培养为左侧



的这一类人。这种生活也被描述为“老鼠赛跑”。^①

图中右侧的B和I分别代表企业所有人和投资者。企业所有人（B）雇用他人为自己工作，并制定企业运转的各种制度。因此，他们的企业可以独立运作。而投资者（I）则想方设法让金钱为自己服务。总的来说，在上图中，右侧的这两种人拥有财务自由。右侧也通常被人们称做实现了财务自由的“快车道”。

在本书中，那些与大家分享自己成功经历的人都有一个共同的目标：获得财务自由。他们都竭尽全力进入右侧的象限。在我们与读者交谈的过程中，他们总是说希望从左侧进入右侧。没有一个人说要反其道而行之。因为他们都意识到，从左侧进入右侧，才是实现财务自由的正确途径。

富爸爸告诉我们，在这幅图的右侧，你的金钱在为你服务。人们经常告诉我们，他们正一边为他人工作或者从事小本经营，一边又是某企业所有者或者正在进行房地产的投资，通过这种方法来从左侧进入右侧。他们的目标是赚到足够的钱，然后才能辞掉目前的工作或者放弃小本生意，成为彻头彻尾的企业所有者或者投资者。

他们的经历向我们展示了两者之间的区别：一些人完全靠别人给发工资；另外一些人则把“钱途”完全掌握在自己手里。他们不但与大家分享如何克服种种困难，还与大家分享自己究竟遇到了哪些困难。正如富爸爸所说的那样，他们找到了

^① 英文用“老鼠赛跑”来比喻都市生活中盲目追求名利，或工作中大家汲汲经营，彼此你争我夺的丑态。——译者注

和富爸爸一起采取行动

最适合自己的成功之路。

为了获得财务自由，他们或者购买企业自己经营，或者进行房地产投资，或者双管齐下。那些本来就是业主的人，则运用富爸爸的经验与智慧，把自己的企业经营得更加红红火火、兴旺发达。

在此之前，他们中没有一个人是财务专家。有些人是名牌大学的高才生，有的人则仅仅高中毕业，还有极少数人仍在学校就读。他们的教育程度无关紧要。关键在于，他们都已经认识到了积聚资产的重要性，明白了可收回的债款与呆账之间的区别。无论他们的个人背景如何，无论他们生活在哪个国家，也无论他们如何起家，他们都学到了关于现金流的精髓，牢牢地掌握了自己的“钱途”，实现了财务自由。他们中的一些人已经摆脱了“老鼠赛跑”式的生活，在人生的“快车道”上幸福地生活着。如果你和书中的那些人一样，借助富爸爸的经验与智慧获得了经济上的成功，请把你的故事传到我们的网页上：www.richdad.com，与大家分享，从而使更多的人从你的经历中获得启发。

你也能掌握自己的“钱途”

如果你发自内心地感觉到，受雇于人或者从事小本经营无法给予你财务自由，你可以选择另外一种生活方式。如果你的投资已经开始贬值，如果你已经厌倦了那些老生常谈的投资建议，如果你为面临退休而感到担忧，或者，你仅仅希望有更多



的时间与家人共享天伦之乐，你完全可以重新寻找通向财务自由之路。这本书里讲述的都是这样的故事：运用富爸爸传授的经验与智慧，找到适合自己的财务自由之路。

你也能撰写属于自己的富爸爸似的成功故事。

祝福你们，希望你们都能找到适合自己的财务自由之路。

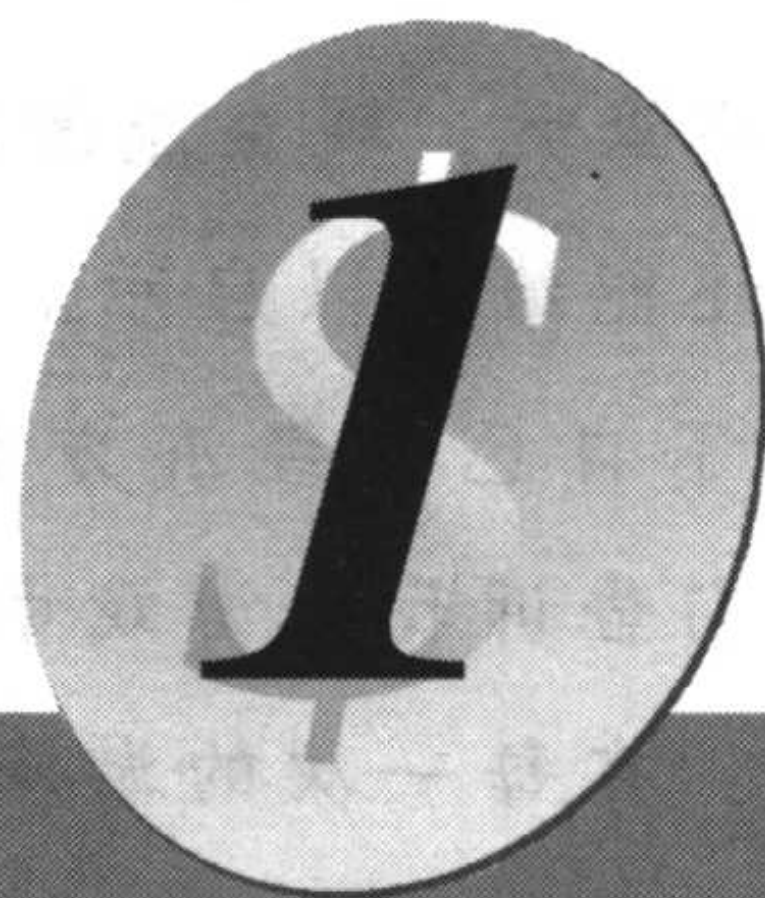
目 录

前言	V
和富爸爸一起采取行动	XI
 第一部分 这就是游戏规则	1
第1章 埃德·科尔曼、特里·科尔曼：金钱必不可少 ...	5
第2章 特蕾西·罗德里格斯：我们只关心自己的事情	27
第3章 塞西莉亚·莫里森：亡羊补牢，为时未晚	39
 第二部分 你曾经怎样，就能怎样	47
第4章 大卫·卢卡斯：通过投资树立自信心	50
第5章 瓦莱丽·科利莫尔：别具一格的教育	63
第6章 里德·施魏策尔：该出手时就出手	87
第7章 丹·麦肯齐：金钱是善的根源	103
 第三部分 换一个角度	123
第8章 托马斯·科图拉：胜过彩票中奖	127
第9章 山本韦德、山本卡罗尔：共同的决定	140
第10章 梅塞德·霍尔：一个篱笆三个桩	151



第11章 肯·霍布森：转变观念	179
第四部分 大器早成	193
第12章 阿莉森·库巴拉：英雄出少年	197
第13章 杰克·科尔曼：志在必得	200
第14章 大卫·霍西、迈克尔·斯莱特：我们喜欢教人 理财	209
第五部分 另辟蹊径	229
第15章 汤姆·惠尔赖特：让金钱为我们工作	232
第16章 布赖恩·伊格尔哈特：全新的策略	239
第17章 米歇尔·拉布罗斯：才思敏捷	247
第18章 泰里·鲍尔索克：成功无极限	256
第六部分 改变命运的事件	265
第19章 斯泰西·贝克：天外有天	268
第20章 申永植：屡试不爽	284
第21章 罗纳德·霍尔德：退休在即	292
第22章 迈克尔·马里钦：东山再起	303
关于作者	327

Part



第一部分 这就是游戏规则

如果你想获得经济上的安全感，你必须首先学会关于金钱的游戏。我是从富爸爸那里学会如何做金钱游戏的。受富爸爸经验的启发，我发明了现金流游戏^①。这个游戏能通过反复实践，教给你各种经济方面的技能，整个过程充满乐趣，游戏者丝毫不会感到枯燥；这个游戏独一无二，因而已经被授予专利；这个游戏要求你用富人的思维方式去考虑问题。对你而言，它既是一项挑战，又能让你从中学到很多知识。在这一部分，故事的主人公们讲述了他们如何在经济上取得成功的经历，并把这些成就归功于现金流游戏。

这些人发现，其他游戏只有一种玩法，而且只能在规定的

① 罗伯特·T·清崎继“富爸爸”系列丛书之后发明的一套寓教于乐的教育游戏，人们可以从充满乐趣的游戏中学到有关会计、财务、投资等方面的知识，从而启发你的财商，并从中体会到生活的酸甜苦辣。该游戏可供2~6人一同游戏。——译者注

富爸爸 成功的故事

游戏时间里玩，现金流游戏则完全不同，它在游戏结束很长时间之后还能给人以启示。这些人每次玩这个游戏的时候，不但增强了自己在经济方面的各种技能，还能不断增强自信心。他们告诉我，游戏中的这些小卡片给他们带来了投资上的灵感。在每一次的游戏中，这些小卡片不但为他们提供了不同的选择，还为他们提供了投资信息，从而使现金能够良性循环。

埃德·科尔曼和特里·科尔曼居住在加利福尼亚，对他们而言，激发他们灵感的卡片是房地产。他们在经济上的成功之旅一定能够引起很多人的共鸣。如果你像他们一样经历过20世纪60年代，你可能也会受嬉皮士^①的影响，对金钱意义上的成功不屑一顾，持鄙视的态度。事实上，他们的生活目标正好与之截然相反：自由自在地生活，把金钱抛在脑后，我行我素。那个时候，人们认为关注未来就意味着浪费时间。

埃德和特里对自己过去所持的金钱观非常坦诚。像他们那个年代的很多人一样，他们深受时代气息的感染，对金钱嗤之以鼻。他们总是赚多少就花多少，从不考虑未来会怎么样（至少在他们的儿子杰克出生之前从来没有考虑过，本书也讲述了杰克的故事）。

当他们意识到自己需要一份经济计划之后，他们尝试了各种不同的方法。有一些奏效了，有的却无济于事。但是，他们

① 反对并且拒绝社会传统的标准与习俗的人，特指提倡极端自由主义的社会政治态度和生活方式的人。——译者注

这就是游戏规则

并没有因此而气馁、放弃。相反，他们不断地学习，因为，他们想要找到一条实现财务自由的道路。最终，他们发现，进行房地产投资可以帮助他们实现自己的目标。在本书中，你将看到他们做了什么，怎么做的，如何一步一个脚印地获得更大的成功。

如果你是婴儿潮^①时期出生的，没有他们那样的经历，因而认为开始新的经济规划已经为时过晚，那你一定要读一读科尔曼夫妇的故事。在创造财富方面，更新自己的观念永远都不会嫌晚——尤其是当你已经找到创造财富的方法之后。

但是，如果你现在已经步入而立之年，而且负债累累，为自己的经济状况担忧不已，那么，你应该读一读特蕾西·罗德里格斯的故事。像诸多被迫宣布破产的人一样，特蕾西和她的丈夫当时的处境非常困难。尽管工作非常努力，他们却不得不时刻面临经济上的窘境。对他们而言，要想实现财务自由就必须拥有自己的企业，这也正是现金流游戏给予他们的启示。

也许你现在已经年届五旬，认为现金投资已经不适合自己。我曾听到这个年龄段的人说过这样一些丧气的话，“对我来说已经太晚了”，“我太累了，干不了那个”，或者“我年纪大了，接受不了这种新观念”。如果你也是这么想的，那么，你应该读一读塞西莉亚·莫里森的故事，听一听她是如何看待这个问题的。对塞西莉亚和她的丈夫乔治来说，即使退了休也

^① 指从1947年到1961年二次世界大战后美国的出生率大幅度增长的一段时期。——译者注



富爸爸

成功的故事

同样有稳定的现金收入，因为现金流游戏激发她进行新的投资。

埃德和特里的故事，以及特蕾西和塞西莉亚的故事，都是如何面对现实、如何进行抉择的范例。他们已经作出的决定，以及以后即将作出的决定，令人感到振奋。在人生这场游戏中，他们都实现了经济上的成功，因而都是游戏的赢家。

第

1

章

金钱必不可少

埃德·科尔曼 特里·科尔曼
加利福尼亚州，威尼斯市

如果有一部电影，讲述20世纪60年代的自由主义者，在21世纪却转变成为收取房租的人，大家一定会认为这只是好莱坞杜撰出来的故事，纯属子虚乌有。但是，这确有其事。3年以前，特里和我开始进行房地产投资。现在，我们在3个州有8处房产，其价值超过100万美元。

事实上，在很大程度上，我们的故事也是我们同时代很多人都经历过的：转变观念，从事投资活动，摆脱财务上的困境。



镜头之一

在进行房地产投资之前，我们的经济处境可能没有任何令人惊讶之处。那个时候，钱根本不在我们的讨论范围之内，因此，我没有任何经济信息来源，更不用说接受什么理财方面的培训了。我的父母认为，在金钱方面，我没有一点儿责任感，只要手里一有钱，我就马上挥霍一空。相反，我的妹妹——那个“有责任感的人”——总是把钱存起来。

人们普遍认为，教育有百益而无一害。当然，并没有人来告诉我，我需要接受良好的教育，然后获得一份稳定的工作——因为这就是我的生活。为了成为一个健全的人，人们需要接受教育。我的妹妹完成了大学学业；而我，在安提克大学学了3年之后就离开了学校。

我成长于洛杉矶，那个时候，特里则生活在遥远的纽约。她在加利福尼亚读了两年大学。我们1980年相遇，1987年结婚，两人都深受20世纪六七十年代的嬉皮文化的影响。

我们两个人都坚信，金钱是“肮脏的资本主义猪猡”，因此，我们对金钱万分鄙夷。许多我们同时代的人对金钱都持鄙视的态度。在我们看来，挣了钱就花掉是再自然不过的事情，我们从来就没有想过要攒大笔的钱。“性自由”是我们那一代人的信条。我们对理财一无所知，也没有任何要学习的欲望。

15年前，我们都从事电影工作，而且正值而立之年。当

时，我担任助理摄影师，进入这一行纯属偶然。我父亲是一名自由职业的摄影师兼导演，他问我想不想试试这一行。我的想法是，我的专业就是平面艺术及摄影，再加上当时我也没有什么正式工作，于是我就说，当然愿意。我并不认为这是一个特殊的机会，或者是理想事业的起点。对我而言，工作仅仅意味着赚钱。

一天，特里来到我的工作现场，发现化妆师的工作对一部电影的完成功不可没。这份工作深深地吸引了她，于是，她成了化妆师兼手部模特儿。

我们所从事的工作需要参加很多商务活动，因此，旅游和住宾馆成了家常便饭，生活看起来丰富多彩、十分风光。当然，我们必须马不停蹄地工作，一项接一项地似乎没完没了。有时候，我们一天要工作15个小时，一个月有10天甚至20天要这样工作。但是，其余时间就都属于我们自己了。我们想去海边就去海边，想打网球就打网球。总而言之，消费就是我们的目标。我们尽情享受着生活的每一分钟。

表面上看起来，这种生活方式“自由自在”，不受任何约束，酷极了。但是，14年前，我们儿子杰克的降生改变了这一切。他的到来让我们从美梦中惊醒过来。我们从来没有为将来打算过，也不知道以后的生活会是什么样子——更不用说儿子将面临什么样的生活了——也就是说，10年或者20年以后会怎么样，我们从来没有考虑过。我们的信用卡里有超过10 000美元的债务，而存折里只有不到500美元。我们没有生活目标，没有财产，也没有任何投资，面对当时的窘境，我们一筹莫



展，无计可施。“现在我们应该怎么办？”我们这么问自己。

然后，特里留在家里带孩子，我则继续工作。不幸的是，我的工作日程糟糕透了。有时候，我一次要离家工作几个星期之久。杰克稍大一些的时候，注意到我不在家就会问，“爸爸去哪儿了？”我们感到万分沮丧。但是，我不能离开电影业。因为我只会干这个，我无法想像，除了这一行自己还能干什么——即使有人愿意雇用我。我们知道急需改变现状，但是，从哪里开始呢？

我们该成熟了。

镜头之二

现在让我回顾一下当时的情景吧。1992年的时候，特里和我决定做些什么来改变我们的经济状况，我们都想尝试一些不同的东西。当时，我们住在加利福尼亚。在一个晴朗的早晨，我带着杰克去公园里玩，推着他荡秋千。很巧，另外一位父亲也在推着他的儿子荡秋千。这一天已经有点不同寻常了，因为两个父亲在工作日带着自己的儿子在公园里玩，的确比较少见。

于是，我们聊了起来。他告诉我他在安利公司从事直销工作，他主要负责夏威夷地区的销售，那是一个特里和我都非常向往的地方。特里见到此人并得知他的夏威夷背景之后，反应十分热烈。我们可以以此为契机重返夏威夷。不过，我们后来做的还远远不止这些。

金钱必不可少

之后，我们开始创建自己的直销网络。但是，我们发展的下一级销售代表并不多，也就是说，没有吸引更多的人加入我们的行列。但是，我们的确从这份工作中获益匪浅。由于我们决心做这一行，我们从中学会了如何做生意。在这一过程中，我们参加了很多研讨班，熟悉了销售的各种程序；接受了各种培训和指导，学习如何提交计划；参加了有关销售的培训；还阅读了大量关于个人发展、关于成功的图书，这一切为我们提供了极好的学习体验，极大地充实了我们的头脑。我们开始广泛结交成功人士，不断向他们学习。在与百万富翁的交往过程中，他们把自己的经验和智慧倾囊相授，启迪了我们的头脑，让我们大开眼界，抛弃了以前狭隘的经济观。学会如何使用金钱，了解金钱世界如何运作，让我们的视野更加开阔。

培训班上为我们推荐的书目尤其重要。《巴比伦富翁的秘密》一书让我们认识了自己对待金钱的态度。在读完那本书两年之后，我们还清了信用卡上的债务，我们的存折上也有了几千美元的余款。《如何获得朋友并影响他人》是另一本对我们有深远影响的书，它赋予我们有效与他人交往的工具。

在正确的时间出现在正确的地点——在我们的例子中，这指的是公园里的秋千架——从而让我们进一步接受了商业培训。现在，我们已经从商业培训的第一期圆满毕业了。那么，下一步我们应该做些什么呢？



镜头之三

6年以前，我成立了一个服务公司，开始进行小本经营。我们和其他6个独立的承包商一起，为商业公司提供服务，承接把电影制作成录像带的工作。起初，我有一个合作伙伴。在2000年春天，我买下了他的所有股份，独自经营。由于缺乏必要的资金投入，在起初的4年里，我们就在家中一个小卧室里进行工作。只需一台电脑、一部传真机、一部手机和一个传呼机，我们就能投入运作。我们非常清楚，必须最大限度地降低管理费用。我们对自己的办公室非常满意，另外有人24小时为我们处理各种电话。我们雇了一个人专门接电话，先报上我们公司的名字，然后把对方的信息记录下来，之后再给我打传呼。接到传呼，我会立即给对方回电话。

在这里，我全权负责：从销售情况和开具账单到制定日程表，从培训到邮寄节日卡片。不但如此，监督大批量的制作过程也是我的职责。这一切都让我感到筋疲力尽。

几年之前，我们雇了一个兼职的办公室人员，专门负责处理各种日常事务，如开账单、数据录入等。但是，即使有助手的详细记录，专门负责这方面的工作，每天还是有很多决定需要我来定夺，如日程安排、人员安排、财务状况，等等。我听到的最多的话就是，“你希望我怎么处理……”

那个时候，我们搭上了互联网经济的快车，从中获取了一

些广告收益。由于经营状况相当乐观，当时的股市又呈现出一片繁荣的景象，我们认为应该把握这个机会，在股市上一显身手。

镜头之四

我的祖父母去世之后，给我留下了几千美元的遗产，我们把这笔钱用于投资共同基金。5年以前，我们觉得自己已经掌握了自己的“钱途”，于是，就把共同基金转为股票投资。

在我们“投资”的前两年，我们的运气好极了：无论我们怎么操作，无论我们买入什么股票，收益都相当好。有一次，我们的投资增长了30个百分点。在3年时间里，我们的投资总额达到了80 000美元，包括5个个人退休金账户。经过一些初步的分析，我们认为，这是由于我们选择了一些实力雄厚、值得信赖的公司，购买了他们的股票，如美国电话电报公司，戴尔电脑公司，通用电气公司，杜邦公司，柯达公司，通用汽车公司，伯克希尔哈撒韦保险公司，微软软件公司，朗讯电子公司，世界电信公司，以及其他一些小型的风险较大的公司的股票。

初战告捷让我感到颇为得意，因此，对公司的业务有所疏忽，而且对公司传达给我的财务信息也未加留意。我缺乏在股票市场安全投资的必要知识——比如说，缺乏跟踪止损系统。运用这一系统，当一种股票跌至某一价钱之下的时候，就会自动将其抛出。由于没有一个顾问为我们提供精确的信息和长远



分析，我们的投资和命运都极为危险。

2000年，股票市场已经呈现出崩溃的迹象，我却浑然不觉。几个月之后，当我再次关注我们的投资的时候，已经下降了30到40个百分点了。但是，我依然没有采取任何措施，因为我在期待股票市场的复苏。我没有认真做投资准备，却依然执迷于“长线投资”、“买入并持有”的心态。这是一个严重的错误。

那个时候，我们持有的所有股票总价值为46 000美元，换言之，我们的损失将近一半。这段经历给了我们沉痛的教训。无论进行哪种投资，都必须及时获得准确的信息，并时刻关注投资状况。聘请一位值得信赖的投资顾问也非常重要。

这再次应验了那句古老的谚语：弟子准备好以后，师傅就会出现。

4年之前，我们去拜访一位朋友。在他家厨房的餐桌上，我发现了《富爸爸，穷爸爸》这本书。我承认，当时我对这本书并没有太在意。不过，特里慧眼识珠，立即看出它的价值所在。她也买了一本，于是，我们开始看这本书。

3年之前，开始玩现金流游戏之后，我们参加了美国退役军人管理局组织的一个研讨会，内容跟丧失抵押品赎回权的房产^①有关。研讨会召集了许多经纪人和代理人，以帮助与会者购买这些房产。所有出售的房产面积都很小。在经历了经济上的打击之后，我们觉得那些房子就像我们游戏中的点数小的牌

① 取消抵押品赎回权的行为，尤其指取消收回抵押品权利的法律程序。——译者注

一样。我们说，“嗨，这是一张小牌。我们已经在家里练习了好几个月了，为什么不动点儿真格的呢？”

我们的游戏过程

运用我们从研讨会上获得的那些信息，我们开始在互联网上搜索合适的房产。退役军人管理局所有的那些抵押品均需要投标，出价最高者获胜。与此同时，还需要一个预先确定的抵押贷款率。这些贷款都是常规的30年期固定利率的贷款，因此很容易获得贷款资格。我们开始购买房地产的时候，贷款利率是8%，一段时间之后，这个利率就降到了6%。

起初，我们的投资主要集中在南佛罗里达州和凤凰城地区，因为这样我们就可以很方便地与圣卢西亚港和凤凰城的房地产代理人联系，前者是棕榈滩^①市郊的一个社区。我们选择这两个州的理由是：我们只对现金投入最少的投资感兴趣，而这两个州恰恰符合我们的条件。（在退役军人管理局的这个项目中，每个州的情况稍有不同。举例来说，在佛罗里达州，要购买一处房产，退役军人管理局要求预付1 000美元现金；而在亚利桑那州，这个数额是投标价格的5%。）

① 美国佛罗里达东南部城市，位于劳德代尔堡以北的大西洋海滩。19世纪90年代被亨利·弗拉格发展成为闻名的疗养地。——译者注



之后，位于凤凰城的房地产代理商给我们寄来了一包又一包的相关房产资料，包括照片、购买房产所需各种费用的明细、建议报价、管理费用、各种花销、各种税费、保险金额、预计的维修费用，以及所需现金总数。

而位于佛罗里达的房地产代理商，则在互联网上公布了他们掌握的房地产的信息。

我们从大量的资料中选了几处房产，并进行了认真的分析。然后，我们借助金融计算器进行了计算（我们花了大约50美元在斯塔普斯买的）。这么精打细算的目的是，确定我们愿意出的最高标价，同时还能保证现金的正常流动。一旦找到我们中意的房产，我们就按照自己计算的标价出价。如果我们中标了，我们就会感到欢欣鼓舞；一旦失败，我们也不在意，因为我们不愿花更多的钱。

几次投标失败之后，我们终于赢了一次。这套房子是单一家庭住宅^①，位于圣卢西亚港，共三个卧室，两个卫生间，标价是98 000美元。由于我们拥有良好的信誉，我们毫不费力就能获得贷款资格；我们还了解到，我们可以用自己的存款和股票交易获得的钱支付各种费用：维修费，预付现金，以及房地产买卖手续费。这个过程花费了几个星期时间，我们的代理人早就为我们找好了房客，30天之内就能搬进去。

① 只供一个家庭居住的住宅。——译者注

金钱必不可少

以下就是我们所做的明细：

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	1 000美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	3 000美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>3 900美元</u>
	7 900美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 040美元
—房屋空置造成的损失：	<u>0美元</u>
总收入：	1 040美元

每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：	267美元
—修理/维修费用：	25美元
—储备金：	25美元
—管理费用：	45美元
—月供（贷款30年，利息8%）：	<u>711美元</u>
	<u>1 073美元</u>

每月净现金流动额	-33美元
----------	-------

没错儿，结果是我们每个月要亏33美元。看上去好像我们选错了投资方向，因为我们好像没有足够的现金，去经营既耗费时间又耗费精力的房产生意。但是，对我们而言，这意味着



我们即将获得经济上的独立。无可争辩的事实是，我们拥有一处能为我们带来收益的财产，而我们的房客会为我们支付房产费用。最近，我们购房的利率降低到了6.125%，这样，我们每个月所要还的月供就减少到579美元。下面就是利率调整之后我们每个月的现金流动状况：

房租收入：	1 040美元
—每月花消：	<u>941美元</u>
每月现金流状况：	99美元
投资回报率	
每年现金流状况 (99美元×12)：	1 188美元
÷	
现金投资金额：	7 900美元
投资回报率：	15%
(你能从银行获得这么高的资金回报率吗?)	

2000年10月，我们买下了这套房子。那个时候，圣卢西亚港的房价已经狂涨不止。最近，我们这套房子的估价已经达到了126 000美元，升值23%。我们最初只花费7 900美元的投资，就买下了一处资产。从这处房产中，我们获得的资产净值是26 000美元（即房产的估价减去需要偿还的贷款总额）。如果我们现在以126 000美元的价格将房子出售，我们的资金回报率就将达到329%。这是一个振奋人心的数字，而且，还

不包括每年的现金流。

“这实在是太棒了！”我们由衷地感慨，“我们可以再接再厉。”我们确实如法炮制，购入了更多的房产，并再次尝到了成功的甜头。我们不断把自己的收入和纸质“财产”转化为能为我们带来收益的真正的财产，实现现金的不断循环。通过这种投资，我们完全掌握了自己的生活，获得一种全新的生活方式。良好的开端让我们备受鼓舞、信心百倍。在接下来的两年时间里，我们接连中标，又买下了3处房产，一处和田纳西州的克拉克斯维尔，另外两处圣卢西亚港。

由于圣卢西亚港的一处房产不在退役军人管理局的项目之内，不受其资助，我们必须自己想办法解决资金问题。通过佛罗里达州的房地产代理商，我们找到了一家贷款代理，联系了当地的一家银行，然后轻而易举地就申请到了贷款，利率为6.75%，预付5%现金。由于退役军人管理局不承担经费，投标的人数大大减少，因此，我们仅以60 600美元的价格就买下了这套3室2卫的房子，以上就是这处房子的明细：

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	3 030美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	3 000美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	5 000美元
	11 030美元



富爸爸

成功的故事

每月现金状况分析

房租收入：825 美元

一房屋空置造成的损失 (5%)：41.25美元

总收入：783.75美元

每月支出情况：

一各种税费（财产）和保险金额：186 美元

一修理费用：25 美元

一维修费用：25 美元

一储备金：25 美元

一管理费用（租金的5%）：41.25美元

一月供（贷款30年，利息6.75%）：375 美元

677.25美元

每月净现金流动额：106.50美元

投资回报率

每年现金流状况 (106.50美元×12)：1 278 美元

÷

现金投资金额：11 030 美元

投资回报率：11.6%

2000年12月，我们买下了这处房产。根据那个地区的房价，即使保守估计，这套房子的价值也在82 000美元。

后来，我们又通过互联网在田纳西州找到一处房子，也在

金钱必不可少

退役军人管理局的项目之内，总价78 000美元，预付500美元。这一次，房地产代理商依旧给我们寄了好几处房子的照片，但是，物色合适的房客却颇费了一番周折。不但如此，房地产买卖所需支付的手续费是3 000美元，超出我们预期的数额；各种税费也超出我们的预算。几个月以后，当代理商终于为我们找到房客之后，我们的现金流转情况已经出现了40美元的亏损。而且，我们也不喜欢该房屋的物业管理方式。因此，这所房子升值到一定程度之后，我们就会把它卖掉。与此同时，我们也在寻求其他方式，使之扭亏为盈。

接下来，我们又在凤凰城购买了另外一套房子，也是退役军人管理局的项目范围之内，即丧失了抵押品赎回权的房子，当时的购买价格是118 500美元。下面就是购买这套房子的明细：

投资于房地产所需要支付的现金：

预付现金：	5 925 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	4 000 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	3 000 美元
	12 925 美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 050 美元
一房屋空置造成的损失（5%）：	52.50美元
总收入：	997.50美元



每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：	121 美元
—修理费用：	0 美元
—维修费用：	25 美元
—储备金：	25 美元
—管理费用（租金的5%）：	52.50美元
—月供（贷款30年，利息8%）：	826 美元

1 049.50美元

每月净现金流动额： -52 美元

投资回报率

每年现金流动状况（52美元×12）： -624 美元

÷

现金投资金额： 12 925 美元

投资回报率： -5%

尽管这样算来，这套房子的投资处于亏损状态，但总的来说，是我们的房客在为我们支付月供，购买这套房子；而且，我们从其他几处房产获得收益用来支付维修等各项费用绰绰有余。现在，那个地区同样的房子的销售价格大约在128 000美元左右。

我们去看这套房子的时候，房地产经销商顺便带我们看了一个正在开发的项目。我们立即看中了一套正在建的新房，总价127 500美元，预付5%（6 350美元）。事实证明，我们轻信

金钱必不可少

了这个家伙的话。当时据他说，这个地区的房价看涨。但是事实上，这个项目竣工之后，几个月时间都闲置在那里，很少有人问津；因为代理商找不到房客，而代理商和这个房地产项目的管理商是合作关系。据我们所知，管理是房地产生意成败的决定性因素。在别人的推荐下，我们找到了另外一家房地产管理商。他们能在一个月之内把房子租出去，这样，我们的每月盈余是75美元。

最近一段时间，退役军人管理局的这个项目变得异常火爆，加之贷款条件非常诱人，因此标价一路上涨，购房的赢利变得微乎其微；有时候，甚至出现人不敷出的情况。由于我们希望从房产中赢利，因此，我们把目光转向了其他的投资项目。那个时候，佛罗里达的房地产代理商与新的房屋开发商联系上了。去年，我们自己筹钱买下了一套。房屋建造商向我们推荐他的贷款项目，并向我们承诺，如果我们从他推荐的贷款方那里贷款，就以折扣价把3室2卫的房子卖给我们。这样，我们轻松地获得了贷款资格，并买下了那套房子，总价格102 750美元，预付5%。而建造商则从中赚取了3 000美元的手续费。当然，新房子的优点显而易见，那就是无须支付修理费，维修费用也可以忽略不计。以下就是这套房子的明细：

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	5 137	美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	1 563	美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	0	美元
	6 700	美元



富爸爸

成功的故事

每月现金状况分析

房租收入：	1 090 美元
—房屋空置造成的损失（5%）：	0 美元
总收入：	1 090 美元

每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：	350 美元
—修理和维修费用：	25 美元
—储备金：	25 美元
—管理费用（租金的5%）：	54.50美元
—月供（贷款30年，利息6.275%）：	609 美元
	<u>1 063.50美元</u>
每月净现金流动额：	26.50美元

投资回报率

每年现金流状况（26.50美元×12）：	318 美元
÷	
现金投资金额：	6 700 美元
投资回报率：	4.7%

现在，那个地区同样的房子销售价格已经达到126 000美元。我们正在购买这批新房中的另外一套。

我们购买的前7套房子的每月净收入是324美元。我们的资产净值将近130 000美元，初期的现金投入大约是60 000美元，

包括手续费和修理费。也就是说，我们的现金投资回报率是7%，不包括房地产升值和有利的税率。除此之外最重要的是，我们的房客在为我们支付购房的月供！我们的秘诀就是：借钱来购买房产，然后，让别人来替我们还贷。

镜头之六

我们从富爸爸那里学到了，进行房地产投资是实现经济独立的途径之一。通过我们后来不断地学习，我们：

- 知道如何对一桩生意进行分析，从而判断它能否赢利。
- 明白了管理决定着长期经营的成败。优质高效的管理能使你的生意锦上添花；拙劣的管理则使你的生意每况愈下。
- 寻找志同道合的人，与这些人进行交往。那些自怨自艾的人总是说这样的话，“我永远也做不了那件事情”，“那个太贵了”，或者“为什么要自找麻烦呢？”他们从来不去尝试，却总是能为自己制造出各种各样的借口。我们不与这样的人为伍，因为他们会拖我们的后腿。
- 正在了解银行家们什么情况下批准贷款，什么情况下拒绝贷款，以及为什么。
- 逐步发现，购买一处房产不能感情用事，不能仅凭借我们对房产外观的印象作出决定。大多数房产我们都还没有亲自去看；我们不能走马观花去作出判断。因此，尽



管我们已经成为房主，仍有一些东西还不甚明了。但是，现金的流动却是实实在在看得见的。

我们生活中最大的变化之一就是——风险。在阅读“富爸爸”系列图书之前，我用爬山对一个人体力上的挑战，来定义如何把握机会。现在，我们认为无所事事就是在冒风险。沿着一条不知目的地在何方的道路前进，以及在完全不了解、没有任何把握的领域进行投资，都是有勇无谋的表现，就像缺乏必需的设备就去爬山一样。

另外一个巨大的变化就是，我做事情不再像以前那样拖沓。现在，我总是自觉地去做了我该做的事情，从而与我的惰性做斗争。在我开服务公司的头4年，总是客户主动找上门来；现在，我会积极地与他们联系。我并不喜欢给陌生人打电话，但是我知道，为了工作，为了房地产投资，我必须这么做。

过去，时间不够用，或者我动作太慢，无法实现自己预定的目标，一直是困扰我的难题。但是，富爸爸把这些复杂的问题简单化，并用明白无误的方式表达了出来，从而使我头脑逐渐冷静下来。在我力所能及的范围内，通过不断学习，我明白了一个道理，那就是我们一定能实现自己的目标。

迄今为止，我的事业还停留在S阶段，即小本经营阶段。尽管即使没有我，这份事业照样能够正常运转；但是，没有我的参与，它就无法发展壮大。事实上，如果没有我的不断投入，它极有可能萎缩。现在，我们正在想办法进入B阶段，即

成为业主阶段。实现这一目标的方法之一，就是在其他城市进行许可经营。为了拥有足够的时间来发展并监督我的房地产投资，这份事业必须能够自行正常运转。

明年我们打算购买第一处供多户家庭使用的房产，要么自己买，要么与别人合买。我们制定的五年计划是，每个月的被动收入达到10 000美元。这一目标实现之后，我就会退休，正式退出那种“老鼠赛跑”式的生活。我们不会依赖社会保险每月为我们提供的1 000美元生活。价值数百万的房地产会让我们的后半生衣食无忧。

结束语

对于未来，人们往往会感到茫然不知所措。由于未来存在太多的不确定因素，我们对于可能发生的事情以及如何应对，总是持乐观态度。我们觉得自己正处在人生的旅途上，成功是我们整个行程的一个组成部分。随着金融知识的日渐丰富，我们对自己也愈加自信，我们觉得自己在做正确的事情，不但为自己，也为我们的儿子。比电影里的大团圆结局更令人兴奋的是，实现财务自由的最终目标就在不远的前方。

我们为自己感到自豪。我们审视自己，公正地看待自己已经取得的成就，知道我们每天都在充实自己，总结我们已经做了哪些事情，计划以后要做哪些事情。与过去幼稚无知的我们不同，现在我们清楚自己的所作所为，我们要了解这个世界究竟如何运转，勇于接受各种变化，为自己的经济状



况负责。当提及退休这个话题的时候，我们已经能够坦然面对了。

过去，我们总是认为自己精神上非常富有；现在，我们的物质生活也同样富有了。

第2章

我们只关心自己的事情

特蕾西·罗德里格斯
亚利桑那州，凤凰城

10年之前，我们还都只有二十多岁，就被迫宣布破产。在那段时间里，我们每天都提心吊胆、惊恐不安，处境极为艰难。当时的经历与我们现在的处境简直是两个极端：在破产的那8个月里，我们每天要接到20个电话，催我们还钱；现在，我们的被动收入源源不断。前者我们无法控制；而后者，借助富爸爸的帮助，则完全在我们的控制之中。

现在，我和丈夫大卫拥有3个公司，其规模还在不断发展。此外，还有一处供出租的房产。我们住着舒适的大房子，开着名牌汽车——不但如此，与以前相比，我们与亲人和朋友的关系



系也更加密切、更加和谐了。

似曾相识的故事

我是在加利福尼亚的圣地亚哥长大的。小时候，我家属于工薪一族，完全依靠父母每个月的薪水度日。但是，那个时候，我并不知道这一切。我们住的房子非常漂亮；在家里，大家从来不谈论钱的事情。我的父母亲离异，我跟着母亲和继父一起生活。我的母亲是妇产科医师，继父则是一名消防队员。年少的时候，我并不知道，母亲每次发工资的时候，都会拿出20美元用于储蓄。我上高中之后，每个学年开始的时候，她都会给我300美元，让我买衣服。对我来说，这是一笔数量相当可观的钱。每年的圣诞节给了我们挥霍的借口，因为每到这个时候，继父会得到一笔奖金。但是，在一年中的其他时间里，我们总是过得很拮据，我甚至连在学校里当拉拉队队长的钱都没有。

高中毕业之后，我开始想，自己当老板会是什么样子。但是，这些想法很快就被搁置了，因为我遇到了大卫，我们的生活掀开了新的一页。

1991年，我们两个人都在一个全年开放的滑雪度假圣地工作，日子过得有滋有味。和工作以前的生活相比，我们收入颇丰。所以，我们买了水上摩托和时髦的汽车。但是，我们很快就双双失业。在里诺重新找到工作之后，我们赚的钱比以前少了许多，很快就发觉有点儿入不敷出了。

我们只关心自己的事情

接着，1992年，我发现自己怀孕了。医生告诉我，要卧床休息3个月，于是，我所在的公司就炒了我的鱿鱼。感恩节前夕，我那不足月的女儿呱呱坠地。很快医院的各种账单就寄来了，新账加旧账，我们一共负债50 000美元。当时我们别无选择，只好卖掉了心爱的水上摩托和豪华汽车。然后，我们宣布破产。那一年，我只有24岁。

但是，我依然心怀梦想，期待着有一天能自己当老板。我上了一所中等职业学校，然后成为一名美容师。与此同时，我还推销过一种女士贴身内衣。大卫也同样在努力工作、努力赚钱养家。不久，我们又有了第二个孩子。

表面上看起来，我们承担了自己应该承担的责任，养育着我们的孩子。但是内心里，我觉得自己过着非人的生活。有时候，我会感到前途一片黑暗，感到惊恐不安。我会想，“我怎么还能去面对任何事情？”这种拮据的生活伴随我们长达10年之久。

但是，我们从来没有放弃，一直在不懈地努力。1993年，我们加入了一个多级构成的销售企业；1996年，我们又开创了自己的公司。但是，我们后来如何经营自己的公司，以后发生的所有的一切，以及我们的公司如何峰回路转、柳暗花明，都要感谢“富爸爸”丛书。那是2001年，我的一位良师益友向我推荐了这套丛书，他是我的同行。



扭亏为盈

开始看《富爸爸，穷爸爸》那本书的时候，我正在亚利桑那州的斯科特斯德的一家旅游酒店工作，担任那里的酒吧经理。那个时候，我总是把书带到酒吧，在为客人倒饮料的间歇顺便看一看。我所希望实现，但是却不知道该如何实现的所有目标——拥有自己的企业，成为有钱人，自由自在地生活——全都在这本书里。实现自己目标所需要了解的所有内容，此刻全部掌握在我自己的手里。

由于我是凤凰城旅游局的成员，因此，我有机会参加了罗伯特·T·清崎和金组织的一次研讨会。他们非常友好，不但送给我一本有他们亲笔签名的《富爸爸 年轻退休》，还诚恳地邀请我去他们的办公室玩现金流游戏。我感到受宠若惊，于是欣然赴约。

获得了这些信息之后，我开始换一个角度来看待自己的生活。以前，面对困境，我很容易丧失斗志。我不止一次地坐在那里发呆，什么也不做，因为我没有办法让自己继续干下去。

但是，现在我已经认识到，我的身上洋溢着一股动力，永不枯竭。在我前进的道路上，知识和正确的方向一直指引着我。了解到这一点之后，我重新恢复了自信心，也能够克服以前我给自己设置的三重障碍：认为自己有限的教育程度会限制自己的发展；认为已经来不及改变生活方式了；担心别人会对

我们只关心自己的事情

自己的所作所为说三道四。我开始克服清崎提到的所有障碍：愤世嫉俗、懒惰、坏习惯、自以为是，以及最要命的一条：恐惧。

我总是希望自己所做的一切都尽善尽美，不至于在别人眼里显得像个傻瓜；我害怕拿起话筒约别人见面，因为我总在想，“我该怎么做呢？”害怕失败是最糟糕的事情。但是现在，所有的恐惧都开始离我而去。破产的阴影也一点点淡化。我开始想方设法为自己创造被动收入。

我们的游戏过程

2002年，我们开始卖刨冰，每个月能赚1 500美元。当时，我们卖一种普通冰激凌和冰甜筒。我们还打算扩大经营范围，卖一些其他的快餐。

在第二次去富爸爸的办公室玩现金流游戏的时候，我想到了这一点。游戏中的一张卡片帮助我摆脱了以往那种劳心劳力的工作。受到游戏的启发，那个星期我一直在报纸上寻找合适的商机。功夫不负有心人，我果然找到了一条出售快餐零售生意的广告。我立即就看出了这桩生意的双重价值：一方面，我可以扩大自己的经营范围；另一方面，我的家里人也喜欢。

为了获得必要的资金支持，首先，我要求卖主给予我资助，也就是说，在第一年里对我进行资助，利息是20%。他答应了我的要求。但是，当我和我的一个朋友提起这件事的时候

富爸爸 成功的故事

(他是一个房地产投资人)，他说他愿意从他的个人退休账户中拿出这笔钱来借给我们。于是，我们接受了他的建议，以5 000美元的价格做成了这桩生意；利率是固定的20%，每个月还500美元，一年之内还清。也就是说，连本带利的总价格是6 000美元，12个月时间还清。我决定去订做一辆手推车，这大概需要3个星期的时间。这也包括在5 000美元的购买价之内。

现在，我和大卫不放过所有的场合来做生意：各种节日、工艺品博览会、乡间的集市，等等。除此之外，我们还与雅文黛尔市签订协议，在那座城市的一个公园里出售各种小吃——那个公园叫自由公园，我喜欢这个名字——具体时间是每个星期二、星期三和星期四的晚上。

我们的目标是先干上一年，从而了解这一生意的所有环节，因为现在，只有亚利桑那州允许做这种生意（许可费包括在我们购车的费用之内）。之后，我们就会雇用别人来为我们照看生意。

我们接手这桩生意的头4个月时间里，月收入就已经达到了1 000美元。除去我们每个月要支付的500美元的贷款，我们每个月的收入是500美元。这些快餐的成本价都是相当低廉的。比如说，一个冰激凌的进价是14美分，出售价格则是3美元。现在，有很多场合都约我们去出售小吃，这样，我们的收入就更多了。

我们的下一桩生意是用自动售货机出售药品。2002年9月，我们从一个朋友那里接手了这桩生意，其灵感同样来自现金流游戏。这些售货机在公用洗手间里出售阿司匹林和其他一些应

我们只关心自己的事情

急药品。当我们看到游戏卡片上显示出这桩生意的时候，不由得同时动了心。我们为此感到兴奋不已，认为这个生意能够满足人们的需要，因此一定有发展潜力。吸引我们的另外一点，在于它的与众不同。

我们决定找一个经纪人，咨询一下有没有做这个生意的可能性。我们先后和好几家公司谈过。一方面，我们要争取卖方尽可能多的资助；另一方面，我们力争以最优惠的价格购买售货机。

最终，我们与在网上联系的一个公司达成协议，以2 600美元的价格购买了20台售货机，比经纪公司的报价低160美元。我们真的非常幸运，因为我们一个朋友的亲戚非常支持我们的主意，也很想帮助我们，因此，给了我们5 000美元。（这的确是给我们的礼物，我们不需要偿还。）然后，我们用其余的2 400美元购买了所需要的各种药品。

当时，这些机器要为慈善事业服务。于是，我们和“寻找丢失儿童国际组织”建立了联系。他们寻找丢失的儿童，并为我们提供那些孩子的照片，把照片贴在售货机上，从而换取每个月的捐款。我们通知为我们提供药品的那些公司，我们每个月会拿出一部分销售收入用于捐赠。作为回报，他们也可以利用车上两英尺见方的面积为慈善事业做贡献。

最终拿到这些售货机是6天以后，然后，我们开始在上面贴标签，从而根据标签分门别类地投放药品。一切准备就绪之后，我们的订单出了点差错，又耽搁了一些时间，才使这些售货机各就各位。通过调查我们发现，每台机器每个月大概能赚



75美元，当然，这是最底线。每两个星期，我和朋友会为每台售货机补充一次药品。尽管这些售货机现在还只分布在当地，但是，谁敢说以后不会迅速发展呢？我们可以一直做下去，推广到其他地方。实现这一目标之后，我们就会雇一些人，替我们向售货机里补充药品。

在此之前，我们把自己的房子也用于投资。2001年，我们把房子租了出去，那是一套住宅房，1998年我们花了89 000美元买下的，3室2卫，总面积1 200平方英尺。房子出租之后带给我们的收益如下：

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	0 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	308 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	0 美元

每月现金状况分析

房租收入：	950 美元
每月支出情况：	
—各种税费（财产）和保险金额：	124.84美元
—房主联合会会费：	10 美元
—月供（贷款30年，利息7.375%）：	618.75美元
	<u>753.59美元</u>
每月净现金流动额：	196.41美元

我们只关心自己的事情

投资回报率

每年现金流动状况 (196.41美元×12): 2 356.92美元

÷

现金投资金额: 308 美元

投资回报率: 765%

现在，这个地区同样条件的房子的售价，大约在110 000美元到119 000美元之间。

我们并没有用这笔收入去还清购房贷款。事实上，我们之所以决定将房子租出去，是因为这个地区的房子在升值，我们想继续拥有这套房子。与此同时，经过计算我们得知，我们可以通过房屋出租而从中获益。除此之外，在我们找到房客之前，我们可以照常舒服地住在里面。找房客需要大约60天时间，在此之后，我们可以暂时借住在朋友家里，直到我们的新房子收拾就绪。我们的第一个房客与我们签订了为期一年的租赁合同，期满后就离开了。接下来，新的房客搬了进来，到现在还一直住在那里。我们并不后悔做这一切。因为这非常简单，而且，感谢上帝，我们的房客都非常善解人意。

最后，我们开始经营我们的销售公司，是1996年开办的，我们改变了它的经营方式。到2002年的时候，利润大约是12 000美元。在我们接触富爸爸的培训之前，这个公司的年利润只有1 000美元。相比之下，我们已经有了很大的进步。最重要的就是，一旦我认识到做生意是赚钱的工具，我就有了



成功的动力。过去，我总是因为家人、朋友甚至陌生人的异议而感到困惑，现在，我再也不受他们的影响了。不但如此，我还告诉自己3件事情，从而改变了自己对做生意的看法：

1. 做生意没有什么可感到羞耻的。
2. 我在做那些唱反调的人没有做的事情。
3. 我会获得成功。你知道，这就是我现在正在做的事情！

换一种思维方式

我们的生活变得焕然一新。现在，我的思维方式也变了。过去，我认为风险就是“我会失去多少？”现在，我认为风险就是“为了降低风险，我需要学习哪些知识？”

转变财务观念之后，我还养成了新的习惯。我们总是把赢利和亏损情况写下来，这样，通过看这些数字，我们就知道自己正在做的事情是对还是错。每当看到这些数字，我都感到非常兴奋，因为从中我能知道我们前进的方向。

此外，我还有我的团队，我需要他们的合作与支持，来共同经营未来的事业。我的团队包括一个房地产经纪人，一个税务总监，一个会计，一个市场营销人员和一個房地产投资商。我信任他们。我承认，每个月与他们碰一次面还不能让我感觉自己很成功，但是我迟早会有这种感觉的。

我们只关心自己的事情

一件更稳妥的礼物

“9·11”事件之后，旅游度假业遭到了很大的打击。我认识的许多人都因此而失业了，另外一些人虽然还在苦苦挣扎，却也入不敷出。而我们的处境就大不相同了。我知道，凭借我所学到的一切，我会安然度过这一时期。2002年，很多人都还在紧张地观望形势，我则又增加了两种生意。当别人都感到惶惶不安的时候，我感觉好极了。自主经营使我免去了失业的担心，也不用为经济状况担忧。

我很早就相信，总有一天，我会实现经济上的完全独立；但那个时候我并不知道该如何实现这一目标。而现在，我清楚地知道自己的前进方向，我知道自己每天在做什么。

我的一些同事看到了我生活上的变化，意识到他们也能作出选择，从而改变自己的生活。但是，也有这样一些人，他们说我和我的丈夫只是运气好罢了。其实，他们根本不知道真正的原因。

关于我们的未来

现在，我和丈夫依然处于现金流象限的E（雇员）和S（自由职业者）象限。我每周依然到酒吧去工作3天，这让我结识了许多人；我的丈夫大卫是一家啤酒分销商的推销员。我们的目标就是出租房子的同时，进入B（企业所有人）和I（投资



者) 象限——因为我们目前还没有雇人为我们工作。

5年以后我就40岁了。进入40岁以后，我希望自己永远不必为别人工作。为了实现这一目标，在接下来的两年时间里，我要把现在的生意发展壮大。与此同时，我要加强在经营和房地产投资方面的学习。两年之后，我打算辞掉现在从事的工作。在第三和第四个年头里，我打算进行房地产方面的投资，同时学习股票投资的相关知识。最后，在第五和第六个年头里，我们要集中精力进行经营和投资，从而终生都有收入来源。这样，我就能把我自己学到的一切传授给别人了。

我打算把自己的时间都投入到儿童教育上来。我想把现金流游戏传授给孩子们，因为，对孩子而言，学习关于理财的知识非常重要。这种知识将改变他们的命运。

我自己的孩子（一个9岁，一个10岁）已经知道，世界上的钱在等着他们去赚。在他们了解赚钱与给予的重要性的同时，他们也学到了理财知识。

我们的生活的确旧貌换新颜，而且生活水平还在日益提高，因为我们自己掌握着我们的生活。我们从来不曾丢掉自己的梦想，只是我们现在找到了实现梦想的途径。

第 3 章

亡羊补牢，为时未晚

塞西莉亚·莫里森

亚利桑那州，斯科特斯德市

2002年秋天，我获得了一次与罗伯特·T·清崎同台演讲的机会。那是在纽约麦迪逊广场花园，当时，前来听演讲的听众爆满。我从来没有在几千人面前讲过话，因为，在富爸爸团队里，我一向属于幕后工作者。

最初，我来到富爸爸的办公室，是为了应聘一份为期两周的临时工作。我曾经在中西部地区从事制造业很多年。退休以后，我搬到了凤凰城居住。

在过去的4年时间里，我一直在富爸爸团队中从事兼职工作，这里几乎所有的工作我都做过，包括会计和客户服务。现



在，我是团队的协调员，负责安排罗伯特的日常工作，并负责为富爸爸的各种活动进行采购。因此，我的退休计划暂时被搁置了。

现在，大家会经常看到我手里拿着一个记事本，一边查看清单，一边做记录，“那个产品到了吗？”“他们把舞台搭好了吗？”

说实话，在过去的大部分时间里，我只是听到前台在说些什么，但是，我从来没有在意其内容究竟是什么。我总觉得，那些信息是为别人准备的，不属于像我和丈夫乔治这样的普通人。我们都已经年近六十了，生活上非常独立；在金钱方面，我们甚至没有公司的养老金和退休金。作为一名兼职工作人员，我自行决定工作时间，不享受任何员工福利。

如果你能找出这个世界上在经济方面最保守的人，那个人就是我。

但是，那天晚上，一个截然不同的我站在了麦迪逊广场花园的讲台上。能够改变一生的金钱观，勇敢地向财务自由之路迈出一步，并不是一件轻而易举的事情。但是，我们确实做到了，如果没有来自富爸爸的知识，如果不是从中获得了巨大的自信心，这一切我们简直从来都没有想过。

我的背景

我是在芝加哥的一个蓝领家庭成长起来的，家里人虔诚地信奉天主教。我的父母亲都是波兰移民。父亲在一家钢铁厂工

亡羊补牢，为时未晚

作，母亲则养育了9个孩子，我排行老大。全家人竭尽全力，让我们每个孩子都完成了高中教育。在金钱方面，我记得我的祖母一直用老式的方式攒钱：她把钞票都塞进咖啡罐里，然后埋在后院。

后来，我成了一名会计，在各种制造类的公司就过职。我的丈夫乔治则成为一家大型电脑公司的独立承包商。我们有两个孩子。乔治和我赚了很多钱，也花掉了很多钱。当然，我们也攒钱，因为我们应该攒钱。但是，我们总是害怕从积蓄里把钱拿出来。只要我们周一早晨还能起来，还能去工作，我们就能赚到钱。我们觉得这样生活很好，没有必要去扰乱这种生活。

但是，我们被惊醒了

开始为富爸爸团队工作之后，我读了“富爸爸”系列丛书，也和同事们一起玩了现金流游戏。最后，我终于意识到，我在金钱方面的保守做法，不是实现财务自由最理想的途径。曾经有一度，我坚信我和乔治能够改变我们的生活方式，“在某一时间，在某一天”。

两年以前，参加完一个房地产方面的研讨会之后，我们购买了一套可以用来出租的公寓房。但是，我们还是采用了最稳妥的方式，那就是用我们手里的现金来买，而不是用别人的钱（即从银行贷款）。除去所有的花消之后，我们每个月的盈余额是80到100美元。我们的确迈出了第一步，但是，离我们要退



体的目标还很遥远。

后来，我们又参加了一次关于产权投资的研讨会，才意识到原来我们家就有很大的投资潜力。于是，我们联系了一个房地产代理人，请他对我们的房子进行评估，预测其投资前景。凑巧的是，那个代理人也是“富爸爸”的忠实读者。我们一起探讨了投资房地产领域的可能性，最后决定与代理人以及另外8个人一起创建一个有限责任公司。我们的设想是，每个人投资25 000美元，这样就可以买一处规模较大的房产（价格在100万到150万美元之间），这样的房产我们独自是谁也支付不起的。

在接下来的6个月时间里，我们看到的几处房子条件都不太好。我们逐个分析，但是都觉得不满意，原因如下：

1. 我们都不想成为拥有贫民窟房产的人。

2. 从中获取的现金回报太低。我们不想等太长的时间来收回成本。我们已经计算过了，对我们这个年龄的人来说，要想从投资中获益，我们能承受的最长投资期限就是5到10年。另外，还有一个因素不得不考虑在内：我们会因为25 000美元到75 000美元之间的投资额而感到拮据。我们明白，我们的子女以后肯定会从中获益，但是，我们的目标只是让我们本人退休后获益。

（现在，我们这个投资群体已经不复存在了，但是，我们依然保持联系，因为我们热衷于组织各种各样的聚会。我们的

亡羊补牢，为时未晚

会计就是通过这个群体认识的，此外，通过他们我们还有了一位资深咨询师。)

但是，我们的初衷并没有改变，依然希望通过50 000美元的投资获得立竿见影的收益。我记得在现金流游戏中，有一张卡片是自助洗衣店。我们都很清楚，生活中谁也不愿意辞掉工作专职来做生意，因此，我们觉得开自助洗衣店能让我们充分享受自由。

我们先在互联网上查询了一下自助洗衣店的特许权问题，然后，就开始驱车在附近寻找机会。通过“投币洗衣联合会”，我们联系了三个这方面的经纪公司，告诉他们我们的投资意向。这个过程持续了8个月时间，但是，我们从中学到了很多东西。我们的运气还算不错，最终找到了一家状况相当不错的，店主当时正在闹离婚。

这样，我们没有动用自己的储蓄，仅用家里的财产就把这个自助洗衣店买了下来，丝毫不影响我们原来的生活方式。为了避免纳税，我们成立了独立的公司。我们已经学会了使用各种设施——水、电、气——产生的账单来压账，因为这些设施是最大的开销。

我们采取了前任店主的贷款方式，即从“小业主联合会”那里申请贷款，这种方式预付现金数额比较大，但是能够贷款给我们5年。根据这样的贷款条件，5年以后我们就能完全拥有这些设备了。这个贷款期限对我们来说非常重要，因为那正是我们打算正式退休的时间。由于我们只购买设备，即我们可以从中扣除有关税款以及其他的花消，这样，我们每个月的收入



都是免税的。

在接下来的5年时间里，我们的投资就能获得收益了。我们每年的收入是95 000美元，各项花消是56 000美元，这样，我们的年收入就是39 000美元。由于5年之后我们的贷款就全部还清了，到那时候，我们的年收入会不止这个数字，将达到60 000美元。

这个投资计划进行得非常成功，偿还贷款也很顺利，我们已经通过经纪公司，为我们估算了资产贷款的最高额度，这样，我们就能再购买两个自助洗衣店了，这是我们两年以后的投资计划。从现在开始5年时间里，我们无须工作，就能维持现在的生活方式，除非我们自己愿意工作。

现在，乔治不打算像以前那样频繁地外出旅行了。25年以来，他总是周一外出旅行，直到周五才回来。他不打算退休，但是，他也希望从事自己喜欢的工作。我们现在还待在家里，因为我们爱自己的家。与以前相比，这个家确实不一样了。比如说，我们把自己的一辆昂贵的汽车抵换出去，换成了一辆稍小的SUV车，用于自助洗衣店的供给。这样，我们每个月节约开支300美元。

我们的孩子也不甘示弱

我们的儿子今年27岁，他对我们所做的一切产生了浓厚的兴趣。上大学的时候，他就把现金流游戏带到了学校的宿舍。他已经与一个房地产代理商商量购买一处可以租赁的房产了。

亡羊补牢，为时未晚

我们的女儿今年23岁，看到我们所做的一切之后，她也请求哥哥教她玩现金流游戏。现在，她和哥哥正在探讨携手进行房地产投资呢。

对乔治和我而言，情况就有所不同了。鉴于我们的生活背景和年龄限制，我们不可能迎头赶上了，因为如果我们那样做，势必要改变我们多年以来养成的习惯和形成的观念。我们对变化表示怀疑，我们的态度是“做出来给我们看看再说”。我们觉得社会保障会解除我们的后顾之忧，但是，目睹父辈们一边试图依赖社会保障，一边不得不为生计苦苦挣扎，又让我们感到触目惊心。毋庸置疑，与他们相比，我们已经做得相当不错了。我们觉得储蓄无疑是正确的选择。但不幸的是，在过去的两年中，我们在股票投资中损失了6位数。那全部都是我们辛辛苦苦工作赚来的血汗钱。

说实话，当我签支票购买自助洗衣店的时候，我的手在颤抖。但是，第一次写完之后，以后再写的时候就变得容易多了。除此之外，意识到这样做我们就可以既不依赖子女，又不依赖社会保险，我们感到心里非常踏实。短短几年时间之后，当乔治到60岁的时候，我们会为自己感到骄傲的。独立自主、不依赖别人的感觉好极了。我这一辈子都在为他人、为他人的公司工作，帮助他们赚钱——但是这一次，我是在为自己赚钱。事实上，我刚刚资助了当地的一个小社团（乔治和我都非常喜欢这个社团）。回报社区让我感觉非常好。我喜欢在小孩子的衬衫上、在飘扬的旗帜上看到我们洗衣店的名字。



如果你和我一样已经年过五旬，认为自己不可能改变对金钱的态度，也没有机会改变，那么，相信我，你能做到这一切。富爸爸让我认识到，我们能够自己经营一些生意，从而获得稳定的收入来养活我们自己。因此，我决定站在麦迪逊广场花园里的讲台上，告诉所有的听众，如果我能做到这一切，他们也一定能做到。

Part 2

第二部分 你曾经怎样，就能怎样

富爸爸告诉我，我可以改变自己对金钱的看法。

我知道，金钱是一个敏感的话题。在金钱面前，人们或者感到激动万分，或者感到恐惧，或者百感交集、难以言表。因此，当别人告诉我，富爸爸的经历如何触动他们的感情的时候，我一点儿都不感到惊讶。他们的家庭对待金钱的态度也同样影响他们的感情。关于金钱，存在很多问题，比如对于缺乏理财技巧的恐惧，因为钱太多而疏远了别人，或者看上去不像有能力挣这么多钱，等等。

要克服关于金钱的种种矛盾的心理，不是一件容易的事情。运用富爸爸传授的经验，这些人都改变了他们对金钱的态度，进而改变了自己，因为他们都学会了如何控制自己的钱。他们没有让金钱奴役自己，相反，他们控制了金钱。无论他们的背景如何，他们都实现了财务自由。

富爸爸 成功的故事

首先，你将读到大卫·卢卡斯的故事。大卫来自阿肯色州。他坦率地承认，对于金钱，他缺乏信心。但是，一旦他认识到获得恰当的帮助之后他能做些什么，这一切都变得微不足道了。就他而言，最重要的就是获得必要的财务知识。对于那些认为自己一无是处、更不可能获得财务自由的人来说，大卫的故事很有启发意义。

在这个国家的另外一端，来自华盛顿州的医学博士瓦莱丽·科利莫尔给我们讲述了她自己的故事。关于教育，以及接受学校教育、掌握一门技术有多么重要，我的富爸爸和穷爸爸都谈了很多。毫无疑问，为社会做贡献是应该的。但是，学生们在学校并没有学到财务知识，因为学校不教授这方面的内容。这样的后果就是，许多人的财务状况非常糟糕。瓦莱丽就是这样一个例子。

瓦莱丽在医学方面完成了高等教育，尽管如此，她也承认她尽量避免理财，因为她害怕犯错误。通过对富爸爸课程的学习，她由恐惧金钱到最终控制金钱。她的目标就是让自己、让家里人拥有一个可靠的“钱途”，她下定决心一定要实现这一目标。

来自印第安纳州的里德·施魏策尔也讲述了他的故事。里德承认，由于不懂得如何理财，在财务方面他遭受了颇多打击，直到找到“富爸爸”这个投资指南。读完“富爸爸”系列图书之后，他看到了以前从来没有注意到的机会，开始积累资产，构筑自己的“钱途”。

在这一部分里，你还将读到丹·麦肯齐的故事。他住在北

你曾经怎样,就能怎样

卡罗莱纳州。我们有着相似的童年经历。他父亲和我的穷爸爸都认为，钱是万恶之源。在阅读“富爸爸”系列丛书的过程中，丹才确定自己对金钱的看法没有错，积累财产才是正确的做法。如果你接受的也是这种教育，即金钱与邪恶密不可分，因此应该尽量避免与钱打交道，那么，你应该读一读丹的故事。他向读者展示了财务自由的重要性，金钱有哪些好处，以及回报社会的意义所在。

第 章

通过投资树立自信心

大卫·卢卡斯
阿肯色州，小石城

我的童年是在阿肯色州的杰克逊维尔市度过的。由于在传统的学校教育中成绩不佳，我心灰意冷，甚至连获得成功的动力都没有。一直到我读完高中，我都对自己极度缺乏信心，认为自己无论做什么都不会成功。

但是，两年前的一个偶然事件改变了我。那时候我25岁，一贫如洗，一个在直销公司就职的朋友给了我一盒录音带，就是这盒录音带激发了我学习财务知识的动力。我是开车的时候听录音带的，罗伯特·T·清崎所讲的内容一下子就把我吸引住了。我觉得他简直就是专门针对我讲的。他说得对极了，购买

通过投资树立自信心

有用的东西，减少负债额，实现这些目标并不难，我都能做到。我想知道具体应该怎么做。我一直对房地产感兴趣，现在我才认识到，房产投资是实现财务自由的途径。

接下来，我花了几个月的时间，来尽可能多地阅读房地产方面的图书，也听了更多的录音带。逐渐地，我不但明确了自己前进的方向——我的目标就是进行房地产投资——而且知道了怎样才能到达自己的目的地。我迫不及待地要采取行动，因为我已经知道怎么把那些拼图块拼起来。

学习了必要的财务知识之后，我的信心倍增，决心也很坚定。我发现，获得成功的欲望既压倒了对失败的恐惧，也压倒了对不可知因素的恐惧。我最终认识到，如果你什么也不做，那你就永远不会成功。采取行动则意味着克服恐惧心理，从而寻找实现财务自由的方法。

在过去的一年半时间里，我从银行贷款大约185 000美元，投资于可租赁的房产，这些房产目前的估价是225 000美元。现在，我拥有2套两居室的联式房屋^①，1套三居室的联式房屋，1套三居室的房子和1套一居室的公寓房，全部加起来，共有8套可供出租的房子。但是，我的投资相当少，购买所有的房子只花了2 000美元而已，我每个月从中获得的收入是1 500美元。

尽管这听起来像是天方夜谭，但是，从恐惧成功到渴望成功的过程的确非常短暂。我做梦都没有想过，我能在这么短的时间获得这么大的成功。但是，我的确做到了——我还要不断

① 两家合住房屋，各自都有出口。——译者注



获得成功。

我的第一次经商经历

1996年，在大学里学习一年之后，我就退学了，与别人合伙开了一个公司，提供互联网服务，主要业务是为家庭和企业过滤不需要的网页。

我觉得自己是一个自由职业者。从1999年到2001年，我和其他5个雇员一起经营这个公司，我们的公司设在阿肯色州的舍伍德，距离小石城大约8英里的路程。到这个时候，我的那些合伙人都已经离开公司了。我独自一人对我们的25位股民负责，他们都是当地的投资者，当初为我们提供了启动资金。他们看中了这个生意的潜力，愿意为我们投资，我们才能成立公司。曾经有一度，我们的客户数量达到了1 000个。

但是，5年以后，那些投资者不愿意再投资，因此，我们的公司就出售给了别人。我损失了自己的5 000美元的投资，而且，我们的公司也没有赢利。

2001年，我又成立了一个互联网公司，在美国和加拿大提供远程的服务。但是，这个公司也只存在了很短的一段时间就被卖掉了。

尽管我的两个公司的寿命都不长，这种经历却是我有生以来所接受的最好的教育。无论如何，在我成立第一个公司的时候，我只是一个高中毕业不久的毛头小伙子而已。这种来自现实世界的经商经历，是任何东西也换不来的。在这一过程中，

通过投资树立自信心

我获得了许多宝贵的技能：与公众打交道，给陌生人打电话，营销，开账单，外购，筹集资金，销售，经营，解决问题，等等。毫无疑问，我也犯了很多错误，但是每一次犯错误之后，我都从中学到了很多东西。这段经历为我日后从事房地产投资打下了坚实的基础。

现在，创业的时机已经成熟了。在过去的一年半时间里，我寻找合适的房产，我的妻子利亚独自负担着我们两个人的生活。

我的游戏过程

最初，我是通过报纸和房地产杂志来寻找房产的。我开着车，来回穿梭于各个社区，和房主联合会的人进行交谈。

我知道我的投资目标，是每个月都有固定的收益，因此，我通过表格来分析每一处房产的潜在资金回报情况。

做完前期的分析之后，我就前往每一个地方与房主见面，就这些房产提出我的报价。出乎意料的是，我的第一个报价就被对方接受了。坦白地说，我并没有指望第一次就成功。如果我要报10次价格，我也会毫不犹豫地去那么做的。关键在于，我已经下定决心要进行房地产投资，因此，我会全力以赴地为这个目标努力。

接下来，我当然需要贷款。在我去找的第一家银行，我向他们解释说，房子的现任房主会带来二次抵押贷款。他们告诉我，我需要预付至少10%的现金，而且必须是自己掏腰包。对



我来说，这可行不通，因为我自己根本没有钱。当然，我还可以选择另外一家银行，于是，我的确这么做了。

我去的第二家银行条件没有那么苛刻，他们并不在乎我的预付金是借来的。于是，我后来购买所有的房地产时，都选择这家银行。

我投资的第二处房地产同样没有预付任何现金，因为，银行需要的预付金是原房主借给我的。这一次，原房主自己带了10%的二次抵押贷款。

（在这两次交易中，最重要的一点就是，我与原房主交涉，要求他们自己携带二次抵押贷款。这对我非常有利，因为我自己没有投资所需要的钱。如果这些人不同意我的条件，那我不可能买下他们的房子。这些二次抵押贷款都不超过4年，也就是说，在几年之后，我的月收入就会增加，因为到那个时候，我就会还清这些原房主资助的贷款。）

在我购买第三处房产的时候，我说服了我的父母，让他们通过信用贷款的最高限额把我需要的钱借给我。这一次，我用35 000美元购买了一套三居室和一套一居室的公寓。购买这两处房子我自己大约花了2 000美元，然后，所有的维修工作几乎都是我亲自做的，否则，我就无力支付改善这些房子条件的费用。几个月之后，我去了银行，告诉他们，既然我完全拥有这些房产，我请求他们为我担保贷款。

这两处房产的估价是50 000美元，银行给我90%的贷款，也就是45 000美元。在支付了购房手续费、贷款手续费，并且把从父母那里借来的钱还清之后，我自己还有8 800美元。

通过投资树立自信心

以上就是我购买房产的明细：

购买房产的价格：35 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	500 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	0 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>2 000 美元</u>
	2 500 美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 010 美元
—房屋空置造成的损失（5%）：	<u>50.50美元</u>
总收入：	959.50美元

每月支出情况：

（注：房客负责支付所有的设施使用费，并负责整理后院）

—各种税费（财产）和保险金额：	75 美元
—修理和维修费用：	0 美元
—储备金：	25 美元
—管理费用：	0 美元
—月供（贷款15年，利息7.4%）：	<u>423 美元</u>
	<u>523 美元</u>



(注：银行制定了加速还清贷款的计划，这样，我每两个月还423美元，第一笔贷款大约13年就可以还清了。)

每月净现金流动额：436.50美元

投资回报率

每年现金流动状况 (436.50美元×12)：5 238 美元

÷

现金投资金额：2 500 美元

投资回报率：209%

现在，这套房子的估价已经达到50 000美元了。

购买第四处房产的过程与第三处相似。我从父母那里借来钱，用现金支付了房款。在没有做任何修理和翻新的情况下，那套房子的估价就已经达到75 000美元（比我购买时的房价高出15 000美元）了。于是，我再次去了银行，告诉他们我完全拥有这套房子，我希望以房子作为抵押来向银行贷款。银行贷款给我的钱，足以还清我从父母那里借来的钱、购房手续费以及贷款手续费。尽管这次贷款没有任何余额，我觉得已经相当满意了。以下就是这套三居室联式房屋的明细：

通过投资树立自信心

购买价格：60 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	500 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	0 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>2 500 美元</u>
	3 000 美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 300 美元
—房屋空置造成的损失（5%）：	<u>65 美元</u>
总收入：	1 235 美元

每月支出情况：

（注：房客负责支付所有的设施使用费，并负责整理后院）

—各种税费（财产）和保险金额：	80 美元
—修理和维修费用：	0 美元
—储备金：	35 美元
—管理费用：	0 美元
—月供（贷款15年，利息6.5%）：	<u>622.66美元</u>
	<u>737.66美元</u>

每月净现金流动额：497.34美元



投资回报率

每年现金流动状况 (497.34美元×12): 5 698.08美元

÷

现金投资金额: 3 000 美元

投资回报率: 198%

现在，这套房子的估价是75 000美元。

下面是我购买一套两居室的联式房屋的明细。这一次，原房主为我提供了为期36个月、金额4 550美元的二次抵押贷款：

购买价格：43 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金: 500 美元

由我们支付的房地产买卖手续费: 0 美元

由我们承担的修理费用/翻新费用: 600 美元

1 100 美元

每月现金状况分析

房租收入: 1 000 美元

一房屋空置造成的损失 (5%): 50 美元

总收入: 950 美元

通过投资树立自信心

每月支出情况：

(注：房客负责支付所有的设施使用费，并负责整理后院)

—各种税费（财产）和保险金额： 75 美元

—修理和维修费用： 0 美元

—储备金： 25 美元

—管理费用： 0 美元

—月供（贷款15年，利息7.4%）：405.28美元

(注：银行制定了加速还清贷款的计划，这样，我每两个月还405.28美元，第一笔贷款大约13年就可以还清了。)

—支付给原房主的二次抵押贷款：（贷款36个月，利息8.0%）：

148.50美元

653.78美元

每月净现金流动额： 296.22美元

投资回报率

每年现金流动状况（296.22美元×12）： 3 554.64美元

÷

现金投资金额： 1 100 美元

投资回报率： 323%

现在，这套房子的估价是50 000美元。

到目前为止，我所从事的还都是一些小规模的投资。我购买的房产价格大约在35 000美元到60 000美元之间。但是，我必须实事求是。和其他任何一种生意一样，投资房地产有时候



也会让你感到头疼。比如说，有时候，水管会裂开；有时候，房子一直空着，找不到合适的房客。但是，这些困难都是暂时的。一旦获得成功的决心占了上风，长期投资带来的回报就比吃阿司匹林还有效。时至今日，我还不相信，我用那么少的投资就获得那么大的收益。事实证明，只要坚持不懈，就终会获得回报。

从2001年8月到2002年12月，我一直是一个自由职业者。我成立了一个公司，专门进行房地产投资。不过，在现阶段，除了继续购买房产之外，我也在努力偿还各种贷款，如购车贷款，信用卡上的债款，等等。为了尽快还清贷款，我找了一份工作。而且，因为经济发展不稳定，最近，我的妻子利亚的收入也下降了许多。她从事的是一般商品的批销工作，根据业绩直接从中提取佣金。

我计划用一两年的时间偿还所有的债务（不包括我们的家）。与此同时，我们将获得被动收入。

我以后的目标

眼下，我打算继续用自己的薪水和银行的钱，来购买更多的住宅，从而不断出租房屋、获取收益。我的目标是，到2006年的时候，拥有16处供出租的房产；到2010年的时候，拥有至少40处供出租的房产，每个月的收入达到10 000美元。

到我40岁的时候，我将还清不少于10处房产的贷款。然后，我打算把这些房子卖掉，连同我即将购买的其他房子，用

通过投资树立自信心

这笔钱来根据美国国税局制定的1031计划^①进行交易。我将把这些收益作为预付现金，购买一处大的房产。比如说，我一共卖掉10套房子，平均每套售价60 000美元。这样，我的收入就是600 000美元，就能买公寓住宅楼了。对于做这种房地产交易的房主，美国国税局给予一定的优惠，在房主出售房产之后可以延期收取资本收益^②税。

到那个时候，我每个月的收入将达到18 000美元到20 000美元之间。

“钱途”一片光明

不可否认，金钱对一个人的生活十分重要。但是，生活中还有比金钱更重要的东西。我的父亲是一名药剂师，他也是自由职业者，经常每天工作很长时间。因为人们需要他的技术和服 务，而他不愿意让别人感到失望。但是，他毕竟分身乏术，如果他要工作，那他就不可能待在家里。我不希望这样的事情发生在我身上。（尽管我很高兴地告诉大家，在过去的两年半

① 即1990年夏季美国国税局出台的1031条款规定的延期交易计划。根据这一计划，买卖行为可以转化为一种交易。某些财产的业主，如房地产或者私人财产的业主，可以将他们拥有的财产出售，从而购买同类的财产，无须支付资产收益税。适用于这种交易的财产范围很广，包括土地、出租性房产和商业房产。这种交易必须用于商业交易，而且只能在同类房产之间进行交易，如商用飞机与商用飞机之间、商用卡车与商用卡车之间。——译者注

② 出卖一份资产所获收入中超出原投入的那部分数额。——译者注



时间里，我的父母亲——父亲很快就要退休了——以及我的叔叔婶婶也在购买房产用于投资。)

我今年27岁，实现财务自由的感觉好极了，简直无法形容。与此同时，我知道我的收入不依赖任何人，完全掌握在自己手里。在我眼里，没有什么比这个更能树立一个人的自信心了。

第 5 章

别具一格的教育

瓦莱丽·科利莫尔，医学博士
华盛顿州，贝尔维尤市

大约3年以前，我面临着经济上的十字路口。摆在我面前的有两条路。在过去的生活里，我一直沿着一条小路缓缓地向前爬行，这是一种选择。我以前之所以这样做，是因为我害怕别人嘲笑我愚蠢，尽管我也希望自己能拥有灵活的经济头脑，但是，恐惧心理还是占据了上风。我的另外一个选择就是进入经济上的快车道，那些富有而聪明的人，正驾着车风驰电掣般地行驶在这条高速路上，他们知道如何才能到达自己的目的地。

经济高速路在召唤着我，但是，我的车却卡在了坡上。我需要的不仅仅是别人推一下。我需要的是一种新型的燃料和一



张新地图，一张能显示我向往的那个世界各种路线的地图。

是一件有趣的事情把我带到了这个财务的十字路口。我和我的家人一直住在丹佛。在那里，我参加了慈善捐款活动。我是自愿参加这一活动的，在那里，我认识了一些捐助者。他们之间言谈都很坦率，毫不讳言自己的教育程度并不高，也不认为自己有什么特别的天分。但是，他们都很富有。

在与这些人的交往过程中，观察他们的言行举止，我领悟到，还有一种不同于高学历的“聪明”。我承认，这一发现令我感到很震惊。我意识到，自己还有很多东西需要学习，而这些东西与我过去熟悉的那些无关：分数、等级、学位——以前，人们总是认为，只有通过这些东西，才能获得经济上的独立。这一发现让我产生了一种强烈的欲望：我要过一种完全不同以往的生活，一种不依赖薪水的生活。我要有足够的时间与家里人共享天伦之乐，我要服务社区，要追求个人兴趣，同时，还要实现经济上的独立。现在，我看到了实现这一目标的方法。

与此同时，我也开始相信，伴随着经济上的独立与自信，我也能够获得心灵的安宁。我要找到一种方法，学习某些知识，让我自己拥有灵活的经济头脑。产生这种想法之后，我就开始寻求所需要的各种信息。我记得当时还想到了那句话，弟子准备好以后，师傅就会出现。于是，我四处搜寻相关信息。功夫不负有心人，没过多久，我就在当地的一个书店里发现了《富爸爸，穷爸爸》这本书。在读这本书的过程中，我百感交集、心潮澎湃。我感到非常痛心，因为我想起了过去我所信赖

别具一格的教育

的种种愚蠢的观念，也干了不少傻事；继而我有一种解脱的感觉，随之而来的就是兴奋。我意识到，这本书不但告诉我如何摆脱自己过去一手造成的财务混乱，还能指导我如何实现自己经济上的梦想，而这一切，只需要改变自己的思维方式和做事方式即可。我认识到，每个人都要根据自己的情况去运用书中介绍的经验。对我而言，这就意味着，第一步就是让我的丈夫、我的女儿们、我的母亲和我未来的外孙从中获益。然后，我要运用这些经验让他人也从中受益，这种感觉让我非常快乐。

在读这本书的过程中，我的信心和勇气油然而生：我要追求更好的生活，既包括经济方面的，又包括感情方面的。

学校教育并不是万能的

如果我告诉你我的背景，你一定会为我陷入窘境感到不可思议。我本人是一个儿科医生，我的丈夫则是一个内科医生。上大学的第一周我们就认识了，那个时候，我们都在位于纽约的哥伦比亚大学内科和外科学院就读。我们双方的家庭历来都非常重视教育。我的祖父母就获得了研究生学位，在那个年代，对非裔美国人来说，这是相当了不起的成就。现在，我和丈夫都已经四十多岁了，我们经常对两个十多岁的女儿进行谆谆教导，告诉她们接受教育的重要性。

但是，尽管我们在学术上都颇有建树，尽管我们的孩子身体健康、生活优越，尽管我们的收入颇丰（与我们的父母相比



较而言)，尽管我们在社区里人际关系良好，我还是能够感觉到，我们丢失了一块拼图。那块拼图就是，长远的财务自由。我的丈夫、女儿和我现在生活得非常幸福。我们把收入的一部分用于我们体面的房子、外出旅游和漂亮的汽车。我们每年都尽最大努力为我们的401（k）计划^①添砖加瓦。但是，我经常买很多小摆设、小玩意儿，而我和女儿根本就用不了这么多。尽管表面上看起来一切都完美无缺，无可挑剔，但是，我往往不愿意承认的是，我们花了很多冤枉钱，不为别的，就是为了取悦别人、迎合别人，让他们感到满意。作为医生，很多时候我们不得不这样撑门面、维持表面的排场。

这种生活方式也导致了其他一些问题。我非常清楚，医生这个职业压力相当大，很多人都有筋疲力尽的时候。在过去的几年里，公司的经营状况更是不景气。于是，我开始问自己那个可怕的问题：如果丈夫打算辞掉、或者不得不辞掉现在的工作，后果会怎么样？因为我们全家的生活来源就是他的薪水。

9年以前，我离开了自己的工作。当时，我在洛杉矶儿童医院担任主治医师，负责儿童外科急诊。那份工作的报酬相当

① 本书里所称的401（k）是指美国的401（k）养老计划，即根据1978年美国国内税法（Internal Revenue Code, IRC）401（k）条款的规定，所确立的一种雇主发起养老计划（Employer-Sponsored Pension Plan）。401（k）养老计划自1978年在美国推出以来，由于其在税收、管理、投资运作等方面的一系列优势而得到了非常迅速的发展，日益成为美国养老计划中一个重要的组成部分。到2000年年底，美国已有超过30万家企业、四千余万名企业员工参与了401（k）计划，对保障企业员工的退休生活发挥了重要的作用。——译者注

别具一格的教育

可观，但是，要求也很严格，要承受的压力也很大。后来，我把自己的家庭放在了第一位，全心全意地养育我们的女儿，并照顾当时生病的婆婆。

尽管我顺利地完成了学校的高等教育，在理财方面，我却完全是个门外汉，几乎一窍不通。我为我们经常面临的小额债款担心，也为我们的“钱途”忧虑。尽管在学业方面，我思维敏捷、逻辑严密；在理财方面，我却丝毫发挥不出这种优势。我无法像以前在医院工作的时候那样，尽量避免犯错误。相反，我总是在重复一些愚蠢的行为。

更糟糕的是，我发现自己并不急于返回外科急诊去工作。我忧心忡忡，却又束手无策，没有任何清晰可行的计划，直到我读了《富爸爸，穷爸爸》这本书。读完之后，我如释重负、感激不尽。我开始运用书中介绍的方法，来为自己制定一份行动计划。我从中学到的越多，就越感觉自己在理财方面知识的匮乏，因而就越如饥似渴地读书。这种感觉就像我当初义无反顾地选择医学一样。这也是改变生活的方法之一。

在我的生活中，改变生活方式一直是我关心的问题。但是，在过去，这是强加于我的。我并没有掌握家里的经济命脉，因而也无法改变家的生活方式。

母亲给我们提供了创作机会

我的父亲是一名医生。在我两岁、哥哥大卫四岁的时候，



我们的父亲就去世了。在接下来的7年时间里，母亲靠当护士来赚钱维持这个家。那段时间，我们一直生活在新泽西州的卡姆登，那是我出生的地方。

到我9岁的时候，母亲觉得她已经受够了当地寒冷的冬天，更受不了周围人们的冷眼相待，他们对我们这种拮据的生活方式感到幸灾乐祸。母亲决定，我们要搬到法国的里维埃拉。对我来说，那个地方充满了神秘的异域色彩。我以为我们会在那里度过一个夏天，然后会返回美国，我继续上四年级，继续当我的童子军。但事实上，我们一直待在那里，直到我18岁——准备上大学的时候。

当然，住在法国的尼斯也是一个很幸福的经历。那里的学校教育、音乐教育和体育训练（田径是我喜欢的运动项目）都相当不错，而且都是免费的。我能说一口流利的法语，还学了俄语和德语以及一点儿阿拉伯语。那里自然风光优美、文化底蕴深厚，迷人的海滩更是令人难以忘怀。

尽管我们只是依靠社会保障和退伍军人管理局的福利（我父亲曾经是一名退伍军人）生活，并不富裕，我们还是想方设法使自己融入里维埃拉的生活。夏天到来的时候，我们就环游欧洲各国，哪里能支帐篷，我们就把帐篷支在哪里。我们并没有制定周密的旅行计划，只是根据自己的兴致，随心所欲地畅游，这样反而会有意想不到的收获。我们不止一次地观看了世界著名芭蕾舞艺术家的演出，如鲁道夫·努里耶夫^①和玛戈特·

① 生于1938年的俄裔芭蕾舞家和舞蹈编导家。因他敏捷优雅的动作、优秀的舞台表现和与玛戈特·芳廷的配合而闻名。他是当时最著名的男舞蹈演员。——译者注

别具一格的教育

芳廷^①的表演。当这些令人难忘的演出结束之后，我们就会回到自己的帐篷里。

尽管这种生活方式与众不同：经常外出旅游，能够近距离接触著名的艺术家，浪漫而激动人心，性格勇敢、喜欢冒险的母亲也非常珍惜这种生活方式，我们的经济状况却并不那么乐观，因为，我们不得不依赖那些小面额的支票来维持生活。我们经常寄希望于神旨、勇气和运气。在这种自由自在、无忧无虑、快乐逍遥的生活方式面前，那种又枯燥、又需要自律的长期经济规划似乎显得格格不入。

我12岁那年，夏天到来的时候，母亲决定去希腊度过这个夏天。她与美国领事馆取得了联系，请他们把我们的下一张支票追回来，并改寄到意大利海滨的一个小村庄里，因为我们会在那里稍作停留。结果，第一天过去了，支票没有寄来；第二天过去了，还是没有支票的影子；第三天的结果也一样。到第二天晚上，我们身上仅有的一点儿钱就用来买晚餐了。所以，到了第三天，我们既没有钱买早餐，也没有钱买午餐。我和哥哥都饿坏了。我们感到百无聊赖，就是这种百无聊赖，外加现实的需要，逼得我们做起了生意。

那个时候，我哥哥14岁，他非常有艺术细胞。我在海边到处搜集彩色的小石子，把它们磨成细粉，哥哥用捣碎的海藻浆和石粉制作颜料。然后，我们一起在扁平的大石头上涂涂画画：蔚蓝的大海、巨石嶙嶙的海滩、海里郁郁葱葱的群岛。我

① 1919~1991英国芭蕾舞演员，于1943年加入皇家芭蕾舞团，并于1962年开始与鲁道夫·努里耶夫组成最佳搭档。——译者注

富爸爸 成功的故事

们为自己的作品感到欢欣鼓舞，进而开始画别的东西：动物、海底生物，等等。不过，我必须承认，我哥哥表现出来的艺术天赋比我高得多（若干年以后，他毕业于哈佛大学艺术学院）。

等到晚饭时间过后，旅游者陆陆续续经过我们身边的时候，我们的作品数量已经蔚为可观了。接着，有个人问我们一块石头多少钱。就这样，我们做起了生意，而且相当成功，赚来的钱足够我们三个人在当地生活两天，直到支票寄来为止。

这样一来，一颗种子就种下了：如果你需要收入，那么，请坦然面对自己，相信自己的直觉。

与此同时，另外一颗种子也在生根发芽。我们住在里维埃拉的时候，那里有很多退休的CEO。认识了一些CEO之后，我发现，他们的生活即使称不上奢侈，也都过得非常优越。尽管我从来没有听过这些人谈论钱。我从来不愿承认也不愿讨论我们与他们之间在经济上的差距。事实上，我为自己感到骄傲：尽管我没有钱，但是我身上有很多优秀的品质，包括我勤奋学习、努力工作的能力和愿望。除此之外，我还培养了许多其他的品质。

在我看来，讨论关于金钱的话题有失风雅。因此，我从来不谈钱。但是，在我内心深处，我始终渴望遇到一位资深的、经济方面的良师益友，而且这个人愿意对我加以点拨。多年以来，我一直期待这样一个人的出现，他能够为我揭开经济的神秘面纱，揭开其奥秘。在我成长的过程中，我经常听到许多负面的、狭隘的关于金钱的观点，我希望他能对这些观点进行驳斥：

别具一格的教育

“赚钱需要本钱。”

“无论你怎么努力，都无济于事。”

“虽然我们的钱不多，但是我们一样可以享受生活。”

“如果你是一个好人，你就会过上好日子。”

“富人总是越来越富。”

我记得自己当时还想，“你怎么才能踏上‘富人愈富’的道路？”

是后来发生的一场地震，让我最终从这场梦里醒了过来，我开始自己掌握自己的“钱途”。

傻子永远不会有傻福

1994年，我和丈夫、两个女儿住在加利福尼亚州。在诺斯里奇地震发生的两个星期之前，我们的保险经纪人来到我们家里，请我们续签我们的房屋保险单，并特意指出，她不赞成我丈夫早些时候作出的决定，即拒绝续签每年400美元的地震险。签字那天，由于丈夫有事情耽搁了，他就给我打电话，催我去在那些保险单上签字。

代理人到了之后，我们就开始讨论。我听到她滔滔不绝地向我解释，但是，由于不想在她面前表现出无知而愚蠢的样子，我就一直装作理解，拼命点头。我什么也没有问，只是佯做内行的样子，在所有的文件上都签了自己的名字。

在那场可怕的地震之后，我们首先得知，家里人和邻居都没有什么大碍；然后，我们就开始帮着处理一些邻居受的一点

富爸爸 成功的故事

轻伤。我还记得，在那个噩梦般的晚上，邻居们都聚集在漆黑的死胡同里，感谢他们各自的幸运星，因为他们都购买了巨额的地震保险。当时，我的丈夫脸色苍白、一言不发，我心里则感到七上八下、惴惴不安。

第二天早上，我与我们的保险经纪人取得了联系，请她用传真把弃权证书给我们传过来。拿到传真之后，我目瞪口呆：我看到了自己在取消地震保险那一条款下面的签名。

我们的地震损失大约是47 000美元，当时，我们的银行储蓄不过才45 000美元。从此以后，无论签署什么文件，我都要把里面所有的条款都吃透才会签字。

这个教训是惨痛的，经历了一场地震和将近50 000美元的损失之后，我才认识到，对金钱的无知，会导致严重的经济损失。我还深刻体会到了那句谚语的含义，“两人智慧胜一人”。在此后将近一年的时间里，我都在为自己愚蠢的行为感到自责，最后，我终于意识到，自责于事无补，我应该采取行动、迎头赶上。由于缺乏责任感，我已经耽误了我们这个家的重建。对我而言，这是一个关键时期，我开始活动我那些久已不用的肌肉。我四处拜访承包商，提出各种问题并认真倾听答案，必要的时候我不再保持沉默，坚决说“不”，我反复阅读合同内容，直到完全理解、吃透。

过去，在生意场合，我的思维总是停滞不前，因而显得呆头呆脑。但是现在，我发现自己已经克服了这个毛病，我会不厌其烦地向对方询问每一个细节问题，直到自己没有任何疑问。现在，我把那些代理商或者承包商都当做我的“雇员”：

我支付他们报酬，他们根据我的需要来向我传授相关知识。这样，我就能克服害怕失败的恐惧，克服自己外行的心理，得心应手地来处理这些事情。

后来的事实证明，这个阶段我所做的一切，都为日后我遇到《富爸爸，穷爸爸》做好了准备。

实现财务自由的现金流游戏

读到《富爸爸，穷爸爸》这本书的时候，我已经下定决心，要对我们的“钱途”负责。在我们刚结婚的时候，我巴不得赶快把理财的责任交给丈夫，因为我想证明，他能够里里外外一肩挑。他会仔细核对401（k）计划中关于投资部分的各项条款，而我感觉非常安心，并为自己的丈夫感到骄傲。因此，对丈夫处理的那些事情，我从来都是一无所知。我心甘情愿地让丈夫全权负责。我喜欢自己被别人无微不至地照顾，只对花钱感兴趣。平心而论，我绝不是一个懒人。很多认识我的人都觉得，我是一个工作狂。但是，我后来才明白，在理财方面，我的确是懒得费心，因为我不喜欢给自己找麻烦。

后来，丈夫的事业蒸蒸日上，各种压力也随之而来，他出差的机会越来越多，可以自由支配的时间却越来越少，这样，我们就很难找到时间来讨论日益增长的支出问题。不知不觉间，这种压力让我们形成了不良的消费习惯和反常的思维方式。因为，从短期来看，超支显然很容易，而要了解财务状



况，克制自己的消费，从而保持收支平衡、每个月都有盈余，相比较起来却困难得多。

尽管我自己缺乏理财技能，我也知道，这样下去不是长久之计，必须做些什么来改变现状。于是，我让自己本来已经不堪重负的丈夫承担了更多的责任。难道理财不是他的家务事儿吗？如果出了什么差错，难道不是他的错儿吗？如果我超支了，难道他不应该告诉我怎么节约吗？事实证明，我的这些想法都是错的。这个时候我才认识到，在财务方面，我几乎是只出不进。必须有一个又有时间又有精力的人——也就是我——来控制一下我们的经济状况了。

比如说，我们过去总是把自己的股票交给一个财务顾问，由他来全权打理。但实际上这个人只是一个挣佣金的经纪人，他向所有客户兜售的都是同一套理论，只是换汤不换药而已。尽管面谈的时候，我问的那些问题都正中要害，但是，对他的答案我并不理解，也没有花费时间和精力去调查其可靠性，原因很简单，因为我不想在别人面前显得像个白痴，或者显得对自己没有信心，尤其是在我丈夫在场的情况下。因为当初，丈夫并不愿意聘请这个顾问，完全是因为我的坚持，他才勉强同意的。但是，我的确告诉过那个经纪人，我会听从他的建议，然后，在财务方面逐渐上手之后，我会自己作决定。

随后，我开始每天关注我们的股票，了解每一支股票的详细情况，并关注报纸和杂志上对这些股票的评论，这些信息让我变得警觉起来。在我们购买的股票中，一支股票是朗讯，另

别具一格的教育

外一支是北电网络，另外还有JDS Uniphase和Corning。虽然在股票方面我完全是一个门外汉，我也觉得这么做太鲁莽，完全没有考虑到严重的后果：这些股票的价格跌落得很快，而且目前的经济状况也很不妙，可能很快就要崩溃。于是，我开始追问我的经纪人以及他的同事很多问题。

到这个时候，我也打破了以往“不要谈论钱”的禁忌，开始和一些商业上的成功人士交换观点和看法，我现在经常这样做。我会对他们说，“这是我对这个问题的看法和分析，你们怎么看？”

与此同时，经纪人给我回电话的次数越来越少了，于是，我果断采取了行动。多亏我从富爸爸那里学到的知识，我意识到，独立思考实在是太重要了，是必不可少的。我开始深入了解一些财务顾问，不但约他们面谈，还通过互联网来验证我的选择。在和新的财务顾问见面之前，我已经想好了资金应该如何分配。我这么做有两个原因。第一，我想成为一个能够独立地进行思考、理智地进行决策的人；第二，我担心他会说服我们放弃这些选择。

我们把这些事务完全交给了一个新的财务顾问，这个人在国内享有很高的知名度，在财务预算方面获得了最高证书。尽管我们像很多人一样，最终还是损失了25%的投资，但是，我们却避免了一场灾难，因为我们卖掉了过去所有的基金。而我们从中的获益还远远不止这些。

由于我对股票市场缺乏了解，为了克服害怕犯错误的心理，我经过一番调查，选择了两支股票，并进行了跟踪调查。



为了使自己印象更加深刻，我购买了一些股票。一支情况良好，另外一支尽管价钱下跌，但是却具备了运转良好、实力可靠的股票的所有特征。这段经历让我知道了迅速获取信息的重要性。管理就意味着，决定财务顾问应该做些什么，以及自己应该如何处理。

在我们的家里，同样也出现了一些可喜的变化。过去，由于花钱没有节制，我不止一次让我们的信用卡上出现呆账，而我却还在心里暗自嘀咕，给自己乱花钱找借口，比如“我就应该花这么多钱”，“为了这个家，我已经放弃自己医师的事业了”，或者“我丈夫是医生”等等。现在我很高兴，因为我以后再也不会找这种“理由”了。

我们非常幸运，因为我们的薪水总是能让我们很快摆脱债务。但是，我也意识到，由于呆账所浪费掉的钱，就意味着那些钱永远失去了增值的机会。最终，我开始正视自己身上存在的种种问题，不再找借口来逃避。我知道，家里的现状急需改变，因此，我决定认真学习关于理财方面的知识，并为自己制定了切实可行的目标。我再也不会像以前那样胡乱花钱了。

在富爸爸的启发之下，我建立了自己的财务状况表，包括收入与各项支出。每个月的财务状况不但让我意识到过去在理财方面有多么糟糕，也让我一心一意地去想办法，让财务状况好转起来。这个过程就像是在做一个游戏：我们这个月会不会提前把钱花完？我不会忘记，有一次我们发了一笔横财，并将这笔钱合理加以利用。根据富爸爸的结算方式，我们的资产额

超过了负债额。我们亲眼看到资产栏一点点增长，负债栏则逐渐下降。终于，我们的财务状况呈现出良性循环的发展势头，我可以进行房地产投资了。

我的游戏过程

首先，我确定了我们所能承受的预付金是多少。鉴于我们是第一次投资 20 000 美元比较合适。如果买一套房子预付 20% 现金的话，那么，我们所能购买的房子总价大约在 100 000 美元左右。我们很幸运，在一个地方找到了这个价位的、供单户家庭居住的房子。更让我们感到高兴的是，这个地区周围有很多学校，环境也不错，而且，附近还驻扎着一个军队，这样，我们就不愁找不到长期而稳定的房客了。与此形成鲜明对比的是，我不喜欢那种工作室，如果那样的话我就不得不经常更换房客。我喜欢双赢的结局，也就是说，对房客而言，他们能够以合理的价格租到一套舒适的房子，附近又有学校。考虑到这些有利因素，房客应该会长期租住我们的房子。对我们来说也应该感到满意，因为我们能按时收到房租，会有持续的现金收入，而且，15 年以后我们就能还清贷款，那个时候就会有更多的收入。我们找到了一套 2 室 2 卫的房子，完全符合我们的要求。

在开始找房子之前，我就已经进行了周密的计算。我请求贷方写了一封信，阐明我们能够承受多少预付金，以及银行愿意贷多少钱给我们。此外，我们的信誉相当好，这样，我们的



房地产代理人就会如实地告诉卖主，如果把房子卖给我们，绝不会遇到什么麻烦。在此之前，我们先就购买价格与代理人进行了一番讨论，制定了一个最高价和最低价，这样，代理就可以在这个价格范围之内全权做主了。也就是说，在正式谈判之前，一切都已经决定了。我是和丈夫一起做这些事情的；由于他有稳定的收入来源，贷方希望他参与进来。

由于我们需要贷款82 000美元，我请求银行按照贷款15年、利率7.25%（这是在2002年初春）的标准，计算一下我们应该支付的月供是多少。结果，我们的月供是755.85美元。我们又问房地产代理人，他能以多少房租把这套房子租出去，他的答案是，以现在的行情来看，月租800美元，一年以后可能会增加30~35美元。但是，在进行计算的时候，我忘记了还要支付给代理人7%的租房手续费。我不但遗漏了这笔费用，还忘了计算税费和保险费。下面就是我在纠正自己的错误之前为购买这套房子所做的明细：

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	22 930 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	2 676 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	0 美元
	25 606 美元

每月现金状况分析

房租收入：	800 美元
-------	--------

别具一格的教育

每月支出情况：	
—管理费用：	56 美元
—月供（贷款15年，利息7.25%）：	755.85美元
	811.85美元
每月净现金流动额：	-11.25美元

就在我们欢天喜地地打算买房子的时候，我们发现了这个问题。不但每月出现赤字，其他的一些费用也没有计算在内，如税费、保险费和租房手续费。这样一来，这套房子的投资就亏了。

现在，我明白问题出在哪里了。我原计划用我们现有的一套房子（我们拥有完全的产权）的收益来支付新购买的房子的财产税和保险，以及日后的任何维修费用。但是，这样的计算方式太模糊了！12年前，出于投资目的，我们在南加利福尼亚州买了一套供单户家庭使用的房子，价格是101 000美元。几个星期以前，这套房子的估价是156 000美元。当年，我们用于这套房子的花消是2 100美元，净房租是963美元。我以为这笔收入足以支付新房子的各种账单，但是，我错了。

获得了更多的数据之后，我发现，如果我们贷款30年（我太急于完全拥有这套房子的产权了，因此，最初决定只贷款15年），这套房子就能赢利。那样的话，每个月需要偿还的贷款额将从现在的755美元降低到500美元，我们就会有足够的资金来支付税费和保险费用（财产税大约每年1 298美元，房主保



险是309美元，地震保险是252美元)。只要略有盈余，就能支付维修费，并作为储备金。下面就是我修改之后的购房明细，最右边的那一栏里是房租上涨之后的数字，从2003年5月开始生效。

每月现金状况分析

房租收入：800 美元 850 美元

每月支出情况：

一财产税：108.17美元

一保险金额：25.75美元

一地震保险：21 美元

一维修费用：0 美元

一储备金：45 美元

一管理费用（房租的7%）：56 美元 59.50美元

一月供（贷款30年，
利息6.5%）：520 美元

775.92美元 779.42美元

每月净现金流动额：24.08美元 70.58美元

投资回报率（现在）

每年现金流动状况：

(24美元×12) 288 美元

÷

现金投资金额：25 606 美元

投资回报率：1.1%

别具一格的教育

投资回报率（将来）

每年现金流动状况

(70.58美元×12): 846.96美元

÷

现金投资金额: 25 606美元

投资回报率: 3.3%

尽管我刚开始计算的时候犯了错误，但是，我还是为这盏迟来的“灯泡”终于亮了而感到激动不已。我亲自做成了一笔生意，在这一过程中还犯了一些错误，这段经历是什么也代替不了的。更值得高兴的是，我自己知道错在哪里，知道应该怎么纠正。起初我只是打算，在距我们以前那处房产不远的地方，再买一处房产，这样不会上当受骗，15年之内还清贷款。读完“富爸爸”丛书，我改变了主意，进一步修正了我最初的明细，也就是说，由原来的亏损变为盈利，现金回报率也提高了。在不久的将来，我还打算再次筹集资金，作为预付款，购买一处新的房产。

我打算以这种方式购买更多的房产。我计划的第一步是，拥有10处房产。在15~18年之后，从出租房产中获得的收益，将使我们的退休收入大大增加。



齐心协力的结果

第一次做这样的事情，的确要耗费大量的时间和精力，甚至令人感到望而生畏。因此，在这个阶段，向他人请教显得尤为重要，如一些资深顾问或者志同道合的朋友等。我很幸运，因为我意识到了这一点的重要性，并且有幸成为“富爸爸”培训项目的成员之一。

在现实生活中进行房地产投资的时候，如果遇到了细节问题、种种障碍和问题，能够向那些有经验的人进行咨询，就能够减少许多麻烦。我经常问的问题包括，“如果换了是你，你会怎么做？”“你当时遇到这种情况的时候，是怎么处理的？”“我应该知道些什么信息？”“你以前犯过什么错误？”“我怎样才能避开这个障碍？”

我的投资团队包括：

- 一位出色的、著述颇丰的律师。他现在正在着手制定一个新的房地产投资计划，因为我们居住的房子属于社区财产。我们的律师还在将我们的房产转化为有限责任公司。
- 一些私人银行。他们为我们提高了信用贷款的最高限额，并为我们提供了私人银行的服务。
- 房地产界的业内人士。这些人分布在好几个州，而且数量还在不断增加（代理人和经纪人）。

别具一格的教育

- 一个会计和一些经验丰富的、来自我们购买房产的那个州的州立特许税委员会和税章审查委员会的人。
- 一些顾问。这些日子里，当我听到“事实上，我的看法正好与你相反”这样的回答的时候，我已经不再像以前那样感到恐惧和畏缩。我不断地从这样的交流中汲取经验。我的顾问对我很满意，因为我在与他们进行面谈之前，总是预先做好精心的准备工作。

不久之后，对于如何处理丈夫的再投资^①和他前一份工作中得到的一次性退休金，怎么才能最大限度地让这笔钱升值，我和丈夫就作出了决定。我们决定多看书、多听录音带，然后，克服自己的恐惧心理，就这笔钱进行投资。我们的策略包括，寻找一些见多识广的人，向他们进行详细的咨询。在我们与投资方面相关的学习结束之前，我们打算把这笔钱存起来，不急于投资使之升值。

我发现，在投资的过程中，最困难的地方就是，从简单地想想而已到后来切实采取行动。与此同时，我也学到了不少关于贷款的知识，以及如何敲开银行的大门。只要你愿意为之努力，你就能找到无数的机会。

清崎的富爸爸说得对。我还学到了很多在学校里学不到的东西：在理财方面，没有人在乎你曾经获得的高学历，这是我学到的最珍贵的一课。对我而言，思维方式上从“这是我的学历证明”到“这是我的财务决算”的转变，改变了我的一生。

① 把从短期证券得来的利润重新投入另一类似证券的做法。——译者注



现在，我运用从医学院获得的良好学习技能，来学习、吸收大量的财务知识。

在我的女儿接受教育方面，我也迈出了大胆的一步。多年以来，我一直教导她们要好好学习，朝着常春藤盟校^①的方向努力，因为，她们的父母就是坚定不移地沿着这样一条路走过来的。但是，现在我已经意识到，实现财务自由的道路远远不止这一条。我们告诉她们，赚钱的方法有很多，希望她们明白，自己的选择究竟是什么。她们可以选择一条更加轻松的道路，不必像我们那样吃苦受累，她们还可以学会让钱为她们工作。

现在，我们的两个女儿（其中一个已经上大学了）都有自己的投资账户。她们都知道什么是复利及复利的增长，因为我安排她们与财务顾问见过面。对女儿们来说，我们并不是定期给她们一些零用钱，相反，她们必须自己学会如何使用银行系统，明白自己的账户里有什么、没有什么。我们都在不断地学习。和我们一样，她们也是通过不断尝试、不断犯错误来学习的。

我们鼓励两个女儿现在就考虑购买房地产，从而为自己创造被动收入。随着年龄的增长，她们的财务知识也会与日俱增。

现在，我的母亲也加入了我们这个家庭投资计划。乐观地

① 一组以学术成就及社会地位著称的名牌大学，包括布朗大学、哥伦比亚大学、康奈尔大学、达特茅斯大学、哈佛大学、普林斯顿大学、宾夕法尼亚大学和耶鲁大学等8所大学。——译者注

别具一格的教育

估计，她可以购买一套免地租的房子。我现在正在想办法，争取在时机成熟的时候把这一设想变成现实。

我还需要面对另外一个挑战，那就是，为了获得成功，我必须改变自己多年以来养成的某些习惯，这包括不再乱花钱，克服对数字的恐惧心理，学会理财；高效率地处理各种邮件和商业合同，不再让大量未拆封的邮件堆积在桌子上；在家里就把工作日程安排好，到办公室以后就开始处理工作，而不是找各种借口不遵守日程安排，等等。这是一个学习的过程，和其他任何事情一样。

我们能一一排除障碍

罗伯特·T·清崎在他的书中写到，人们总是会遇到各种障碍，这些障碍会影响他们的前进。我想现在你应该知道了，恐惧就是我遇到的最大的障碍之一。我经常感到各种各样的恐惧。我担心，如果我成功地赚了很多钱，有的人会排斥我；我害怕自己对家里的财政事务管得过多，从而打破自己婚姻关系中的平衡；当然，我还经常害怕自己表现得难以胜任、好像不会挣那么多钱的样子。由于我的高学历，许多人想当然地以为，很多基本的财务问题我都了解。其实他们错了，我是在46岁的时候才第一次让我的支票簿实现收支平衡的。

除此之外，我还有很多不好的习惯。其中之一就是，总觉得自己有权利大手大脚地花钱——有时候，我这么做只是想某些势利的服务员或者接待员明白，他们不应该根据一个人的



肤色，来判断他究竟是不是有钱人。我还有一个坏习惯，就是把他人的需要看得比自己的财富更重要，这样，我处理自己生意的时间就少了。

生活方式上的新变化

在富爸爸的教导下，我已经百分之百地掌握了自己的“钱途”。在此之前，我一直为我们的经济状况感到担忧；现在，我对此则充满了希望。我正在采取各种措施，从而实现完全的财务自由。在这一过程中，我觉得自己和那些业已踏上财务自由之路的人有了共鸣。

多年以来，我第一次对这种新的生活方式产生了兴趣。现在，为了购买更多的房产，并对他们加以管理，我还有很多事情要做，这样，我们才能最终实现财务自由。对于我们的未来，我充满了信心。但是，一旦我实现了自己的目标——拥有10处房产——我很难想像自己能够洗手不干，因为，这一切实在是太有趣了。

现在，我比以往任何时候都更加相信，一个人可以纠正自己的错误，并从中学到很多东西。从富爸爸那里，我获益匪浅——而且，我还不用到学校里去学。

第 章

该出手时就出手

里德·施魏策尔

印第安纳州，沃纳塔市

很长时间以来，我都不善于理财。尽管从20岁左右起，我就开始赚很多钱——我一直是一个销售员，根据业绩来提取相应的佣金——因此，我对自己的账单和财务状况一直稀里糊涂。可想而知，我之所以会遇到财务问题，完全是我自己不善理财造成的。由于花钱没有节制、结账时总是抢着买单，我经常陷入财务危机。

在花钱方面，我总是缺乏自制力，因此，我从来都不知道怎么才能改变我的财务现状。久而久之，收入不稳定也影响了我的生活。我害怕自己有一天会变得一贫如洗，



因此，推销的时候总是小心翼翼、诚惶诚恐，结果适得其反，销售业绩反而不断下跌。于是，我陷入了这种恶性循环之中。

这种状况持续了一段时间，直到我开始追逐自己的梦想，从事建筑和房地产业，我的收入才稳定下来，收支状况也逐渐步入正轨。我开始采取行动来实现自己的梦想，并获得财务自由。我相信，只要你从事自己喜欢的职业，钱就会源源不断地向你涌来。从很早之前，我就发现了这一点。

对工会的依赖

在我十二三岁之前，家里一直很穷，这与当时的经济形势有关系。20世纪70年代末到80年代初，工商业全面衰退，经济普遍不景气，许多建筑工程都被迫中断了，我那辛辛苦苦工作的父亲——他是驾驶起重机的，也是“共好”^①协会的成员之一——也丢掉了正式的工作。于是，他只好找到什么活儿就干什么，但是，我们的生活依然非常拮据。当然，我的母亲、两个妹妹和我都有容身的地方，而且，我们的饭桌上也总是有充足的食物。但是，我们只能在基督教救世军^②买东西，而不是

① gung ho，美国俚语，源于中文“共好”的谐音，被用来形容人们执行任务时同心协力、干劲十足、无私奉献的精神。参见北京读书人文化艺术有限公司策划、电子工业出版社出版的“肯·布兰佳商业管理图书馆”之《共好》。——编者注

② 一个国际救助和慈善组织，威廉·布思于1865年建立。——译者注

到J·C·彭尼连锁店^①去购物。原因很简单，我们没有多余的钱，只能靠父亲微薄的薪水艰难度日。

经济不景气结束之后，父亲又有了正式的工作，作为蓝领阶层——我们住在印第安纳州的西北部，靠近密歇根湖——我们的生活水平有了很大提高。

但是，我永远忘不掉生活贫穷的滋味。我意识到，为别人或者为一个大公司工作，不能解决长期的经济问题。即使我父亲后来又有了正式的工作，而且收入不菲，我的父母也没有把他们省吃俭用得来的钱用于投资，理由很简单：他们根本不知道该如何投资。在他们的观念里，有一个根深蒂固的想法，那就是工会会照顾我们的。保险单、退休金、储蓄……所有的一切都与工会紧密联系在一起。有意思的是，尽管父亲把一切都寄托在工会上，他却不希望我重复他走过的道路。因为他已经认识到，他的一生陷入了一个负债和消费的无休无止的循环圈里，不但他自己的一切，包括他全家人的生活都完全掌握在别人的手里。由于他要偿还贷款，他无法想像把钱用在别的地方。对他而言，任何投资都有很大的风险。

与此同时，一种完全不同的生活方式也摆在我眼前。我的外祖父经营着一家建筑公司，因此，他一直有稳定的经济来源。给我留下深刻印象的，不仅仅是他拥有舒适的房子、崭新的汽车和永远鼓鼓囊囊的钱包，他看待事情的角度也和我们截然不同，因为他不需要为别人工作。他还向教堂捐很多钱，而

^① 由美国富商界巨子詹姆斯·卡什·彭尼创办，率先实行员工利益分享制。——译者注



这是我想都不敢想的事情。

现在回想起来，我最初从事自由职业或者自己创业的想法，是来自我的外祖父；但是，我的职业道德显然来自我的父亲。

少年商人

从上初中的时候，我就开始工作、开始赚钱。那个时候，和别的孩子一样，我带着一台割草机，挨家挨户地为邻居家修理草坪。在一家做完之后，我就继续去敲周围住户的门，从而为自己“扩大业务范围”。（不止一个朋友觉得我是一个傻瓜。“这么热的天，为什么还要去自己找罪受？”对他们的这些风凉话，我充耳不闻，只是不断把额外的收入装进自己的腰包。）

上大学以后，我好像有机会实现父母的梦想了。他们认为，四年的大学生活结束以后，我会顺利地毕业，然后进入一家大公司工作。白领、高薪的职业在等着我。我甚至可能成为一个股票经纪人。（要么当股票经纪人，要么当棒球运动员。在学校的棒球队中，我是接球员。我甚至尝试进入克利夫兰的印第安队和巴尔的摩的金莺队。但是很遗憾，我未能如愿以偿。）

但是，在我内心深处始终有一个梦想，那就是自己当老板。此外，我很清楚自己的性格，我不喜欢让别人对我发号施令，所以，我不会到公司去工作，这条路无论对我、还是对雇用我的那个公司都不适合。在我面试的过程中，那个招聘者很

该出手时就出手

明确地告诉我，要想成为一个股票经纪人，至少前两年时间，都是在给潜在的客户打电话。

大学三年级的时候，我根据一份广告去应聘一份推销工作。8个月以后，我已经做得相当好了，我还因此获得了一家真空吸尘器公司的销售权。购买存货让我成了公司的所有人。我负责两个办事处，负责培训销售人员，还负责所有的财务问题。对一个20岁的人来说，能够做到这个份儿上已经不简单了。

在大学学了3年的财务之后，我就退学了，开始全心全意地管理我亲手创建的销售队伍。这个时候，我比我的教授赚的钱还多，这也是促使我下定决心的另外一个原因。但是，尽管我最终还是通过在一所社区大学修满两年课程，获得了一张肄业证书，我的父母却因为我没能拿到学位而非常失望。

尽管我是一名优秀的推销人员，我却不知道如何经营一个企业。我负责的事情实在太多了，简直是千头万绪。尽管销售情况一直相当好，但公司的账目却是一塌糊涂。我的确赚到了很多钱，但是，每周工作80小时，甚至更长时间，却让我感到不堪重负、喘不过气儿来。需要缴纳的各种名目的税款，更是让我们应接不暇。我们的员工也在不停地流失。

那个时候，我还是太天真，不知道如何管理公司的账目，更不用说全权负责公司各方面的业务了。年轻气盛的我太骄傲了，根本不屑于向别人请求帮助。因此，我没有请顾问，没有请律师，甚至连会计都没有，我试着把所有的事情都揽到自己头上，自己来处理。结果，我输得很惨。18个月之后，我终于



放弃了。

这次经历之后，我又先后经营过一个建筑公司和一个促销公司。第一个公司是我和表弟合开的，只维持了两年时间。从这段经历中，我又得出一个经验：我虽然懂建筑，但却不是一个精明的商人。我之所以开办第二个公司，是因为看了一个相关的商业信息片。这个公司只持续了短短的几个月时间，就宣告结束了。

开办这3个公司，我前前后后一共损失了15 000到20 000美元。

我屡屡失败的原因就在于，我没有从第一次的经历中吸取教训。之后，我又接连两次犯了同样的错误，遭遇了同样惨败的结局。几次失败之后，我终于认识到，无论是谁，要想做生意，都必须获得专业的支持，这样才能保持公司各方面的正常运转。没有人是无所不知、无所不能的。如果你是一个推销人员，那么，你就专心致志地从事推销工作，不要试着去当会计或者律师，或者痴心妄想地去做任何一份你不擅长的工作。那样，只会伤害你自己。

恐惧心理在作祟

接下来的3年时间里，我受雇于一家公司，这个公司建造并销售组合式的房屋。这份工作让我赚了一大笔钱（但是，我依然没有学会自己理财）。然后，发生了一件事情，改变了我对自己的工作和自己的未来的认识，尤其是对自己恐惧心理的

认识。

对我来说，恐惧是一个巨大的障碍。就在我买《富爸爸，穷爸爸》这本书的时候，有一桩生意着实让我吓了一跳。那一次，我帮着别人做生意，结果，他从中净赚80 000美元。然后，他付了我1 500美元的报酬，感谢我帮他所做的一切。

我开始在脑子里回顾这桩生意的始末，我看到一些以前从来没有意识到的事情。这桩生意是我做成的！我知道该做些什么，也知道该怎么做，但是，我害怕自己一个人从头做到尾。因为害怕，我损失了80 000美元。这一切简直太不可思议了。

如果不是因为当时急需那1 500美元，我甚至不会把那张支票换成现金。这张支票让我觉得难受。我当时立即作出决定，就这么办！从现在开始，我要鼓足勇气，自己来做生意。显而易见，我知道应该怎么做。我理应收获成功的果实，而不是自己忙前忙后，最后拿到一点儿零头，却让别人坐享其成，发财致富。我看到别人在做我想做的事情，在我想购买的那块土地上，他们每个月都从中赚取成千上万的收入。我鼓足了劲儿，要放开手脚、大干一番事业出来。

在读完《富爸爸，穷爸爸》之后的两个月，我开始进行房地产投资，因为，当时可以说是已经万事俱备、只欠东风了。读完书以后，我觉得自己更善于把握机会了。在我就职的那家公司里，每天都有客户找上门来，他们想在印第安纳州的某些地方寻找一片土地，建造自己的家园。解决这一问题的办法就这么简单：在人们想要购买土地的地方购买土地，然后把这些地卖给他们。



问题是，客户最感兴趣的两个地方现在都只剩下大块的土地了。尽管我一再提醒公司注意这一现象，他们却无动于衷，没有采取任何行动。于是，我自己采取了行动。

我的游戏过程

我找到了解决这一问题的办法：把大块的土地分成小块儿，然后分开来卖。这件事情做起来比我想像的要容易。我的第一个工程是位于印第安纳州的切斯特顿一块土地，总面积是5.1英亩。我是从一个家族那里买下这块土地的。多年以前，那个家族就把这块土地分成了3块，这样，其他的家庭成员就可以在上面盖房子了。我很幸运，因为我不用支付工程费用或者测量费用。这让我节约了至少3 000美元。

尽管对方开价90 000美元，我的第一次报价只有45 000美元，因为当时我正在找下家。据我分析，每块土地的售价大约在30 000美元到33 000美元之间，我觉得自己能够打出一个本垒打，并且大获全胜。此外，如果我以45 000美元买下来，在转手把它卖出去之前，每个月大约只需要支付300美元，这个价格也不难承受。

得知我的报价之后，对方还价55 000美元，但是，我丝毫没有被他吓倒。我已经联系了好几个客户，建议他们驱车到现场看一看，然后告诉我他们的想法。我告诉他们，那个地区有几处土地可供出售，他们是否感兴趣？有一个客户当即就回电话，告诉我他对那个地方非常满意。他说，他愿意花31 000美

该出手时就出手

元在那个地区购买一块土地。就这样，第一笔交易轻轻松松就做成了。我知道，我一定要买下那片地。

我自己需要预付10%的现金，外加卖出去那块地收入的31 000美元，我还只差不到20 000美元就能完全拥有另外两块土地，而这两块土地的估价是60 000美元。这当然太划算了，于是，我毫不犹豫地接受了卖主55 000美元的还价。

由于这个地区的房子很抢手，我找到了一个一年息的贷款，利率是4.75%。那个地区的地价行情看涨，所以，我有十足的把握，把3块地全部卖出去。此外，我的贷款可以延期。第一年到期之后，如果我的地没有卖出去，我可以以现在的利率继续向银行贷款。我支付了一共大约1 000美元的利息。

事实上，在不到6个月的时间里，我就卖掉了所有的3块土地，总价格是93 000美元，而他们的估价是90 000美元。尽管我因为下水道问题意外损失了10 000美元，我还是轻而易举地赚到了27 000美元。很简单： $93\ 000\text{美元} - 55\ 000\text{美元} = 38\ 000\text{美元} - 10\ 000\text{美元} - 1\ 000\text{美元} = 27\ 000\text{美元}$ 。

我的第二次投资同样一帆风顺，让我轻而易举地赚了一笔。我给一个房地产代理人打电话，向她咨询一些毫不相干的事情，结果，她问我是不是在做一些租赁生意。我当然说是，她就接着告诉我有一处房子，价钱是40 000美元。我去那里看了看，觉得没有什么兴趣。但是，它周围有面积达40英亩的田地，这块地却让我产生了浓厚的兴趣。她那里也有这块地的报价，而且，这两个地方是一个房主的财产。对方的开价是40 000美元，包括房子和2英亩的土地；其余38英亩土地的价



钱是200 000美元。也就是说，房子和那块地的总价是240 000美元。

我的第一次报价是150 000美元，连房子带那块地一起买。我已经了解到，以前住在房子里的那位女士已经去世了，也就是说，这极有可能是一处遗产。然后，房主还价200 000美元，而且只是土地的价钱。我还价160 000美元，全部买下。然后，他们再次还价170 000美元。我喜出望外！我只花170 000美元，就买下了一套房子和一块40英亩的土地！

这一次，筹集资金比较困难。我必须先筹到30%的预付金。我的确刚刚赚到一笔钱，但是，我没有51 000美元那么多。我想起清崎曾经说过，在富爸爸面前，他不能说“我买不起”这样的话，因此，我必须这么想，“我怎么才能把它买下来呢？”

于是，我去找了我的合伙人，一个当银行家的朋友，我们两个人一起把预付金凑齐，把那块地连同房子买了下来。接下来，我们花了大约5 000美元，进行土壤测试和调查。7个月之后，我们就卖出了10块地中的7块，一共卖了229 000美元。这样，我们的账上就有了50 000美元，而且，我们完全拥有其余的3块土地，一分钱也不欠。这3块地的要价是103 000美元。如果我们把这3块地全部卖出去，那么，我们每个人就将从中赚到将近80 000美元！

在贷款期间，我们偿还了大约3 000美元的利息。我们还把那块地分成2英亩到10英亩不等的10小块，开价分别是28 000美元到54 000美元。

那套房子已经破旧不堪了，因此，我们把房子推倒，然后

该出手时就出手

把那块地卖了28 000美元。事后回想起来，那是我们犯的一个错误，因为，这样我们就无法从这套房子中获得被动收入了。在如何处理这套房子上，我和我的合伙人之间意见有分歧。我想把房子翻修一下，然后租出去，或者干脆卖掉。但是，他说服了我。现在，我们两个人都为这个做法感到懊悔。尽管我们犯了错误，还是从中赚取了28 000美元，因此，我觉得我们做得不算太糟糕。把那块地卖掉之后，我们还净赚19 000美元。我希望每次犯错误都能净赚这么多钱。（28 000美元减去每英亩4 250美元共2英亩的成本，净赚19 500美元。）

最近，其余的3块地也全部卖了出去。下面就是这笔交易的全部明细：

土地：	170 000美元
土壤测试/调查：	5 000美元
利息：	3 000美元
拆倒房子的费用：	<u>1 000美元</u>
总成本：	179 000美元
总售价：	323 000美元
—总成本：	<u>179 000美元</u>
利润：	144 000美元



我们是大约一年之前结束这笔交易的。我投入这笔交易的时间不足20小时，我从这笔交易中获得的净收入是72 000美元，也就是说，每小时我能赚3 600美元。我的自由时间是无价的，要知道，为了能以这样的速度赚钱，我做了多么长时间的准备。

不幸的是，我所就职的公司认为，我的房地产投资与公司的利益冲突。因为，我在出售我所拥有的土地上即将建起来的房子。我把这些房产卖给我的客户或者其他销售人员，6个月之后，我觉得是离开公司的时候了。

在不到6个月的时间里，我又找到了一份新的工作，是一家建筑公司。这个公司允许我自己安排工作日程，鼓励我甚至帮助我进行土地投资。因此，从技术上来说，我是一个转包商，这样，我就可以来去自由了，就有足够的时间扩大我的投资。我抓住了这个机会，迅速融入了新公司。

我现在做的这桩买卖前景非常可观。几个月以前，一个同样从事房产生意的朋友给我介绍了一个机会。他的一个客户由于离婚，急于处理掉一块面积为8英亩的土地。按当地的行政区划，客户觉得那块地可以分成3小块。之后，我对那块地作了一番小小的调查，结果发现，有4英亩的地在市区以内。这就是说，由于不同地区对建筑物和街道之间空地面积的要求不同，我可以把这块地分成6块，而不只是3块。

房主的开价是50 000美元，我的第一次报价是25 000美元。他根本没有给我任何答复。我等了两个星期，然后就给他打电话，重申了我的报价。当时，他正被离婚的事情弄得焦头烂

该出手时就出手

额、头疼不已，因此，急于把那块地处理掉。于是，我把报价提高到30 000美元，并承诺，两个星期之后就结束这桩交易。这个时间期限对他来说的确很有吸引力。两个星期之后，我付给他30 000美元的现金，这是我从前面两宗交易中赚到的钱。（既然我从前面两宗交易中赚到了一笔钱，我们决定这一次用现金进行交易。我知道没有利用银行贷款来买这块地违反了富爸爸的某些原则，但是，由于卖主当时正身陷困境，手头急需现金，我很乐意帮他一把，让他摆脱困境。如果我们也需要现金，那很容易做到，只需要进行资产贷款就可以了。所以，我们最终还是付了现金。）

那6块地的总开价是120 000美元。不到一个月的时间里，就有人买走了其中一块。现在，我们已经卖掉了两块，总价钱是35 800美元；还有4块，每块的开价是17 900美元。由于不需要支付利息，再加上测量费用大约是2 500美元，这几块地能让我从中赚到大约74 900美元，而我付出的时间和精力不过10小时而已。

最近，我和我的合伙人买了一套3室1卫的房子，用于投资。我们支付了46 500美元的现金，维修费用花了大约不到5 000美元。短短5天时间里，就有人报价88 900美元。两个星期以后，我们就拟订了合同。

通过做房地产生意，我已经赚到了100 000美元。但是，最重要的是，我现在完全拥有9块土地，总价格是223 000美元。我还踌躇满志地想要继续进行这方面的投资。现在，我正在联系一宗土地交易，面积是56英亩，可以分成44块。随着我



经济实力的增强，我的投资规模也会随之扩大。

现在，我是一名自由职业的房产投资顾问；与此同时，我还在进行投资，那就是买卖土地。我打算明年开一家自己的销售中心，为购房者提供一站式服务。这样，客户将可以自己挑选中意的土地，以及房子的款式，然后向银行申请贷款。在这样的交易中，每个环节都能为我产生利润。

一旦开始，就无法停止

我今年的计划是，在附近的一块地上设计并建造一幢小型的商用楼。这里将有400套新房，一幢公寓楼和一些联式房屋。距离这里两公里的地方，有一所大学和两个很大拖车式活动房屋停车场。在我看来，这里完全可以建一幢6到7个单元的小型商业楼，其中包括一个比萨饼店，一个饮料店，一个美容店，并供应其他的商品和服务。我计划拥有两幢这样的楼，包括3到4个门面店。

我的五年计划是，每个月的被动收入达到10 000美元，而且没有呆账。要实现这个目标，今后每年购买3处可供出租的房产就可以了。到那个时候，我35岁，我妻子33岁，我们的儿子就6岁了。我可以高枕无忧，考虑提前退休，并给自己放一年的假，回顾过去取得的成就，计划自己的未来。尽可能与家人一起享受天伦之乐是我的最大心愿。然后，我会继续向公司投资，直到这些公司上市，甚至帮助这些公司上市。

该出手时就出手

回首自己一年前的生活，与现在简直有天壤之别。那个时候，我从事着高薪的工作，但是却不知道自己的前景如何。每个工作日，我都必须待在办公室里，从早上9点到晚上7点，而和客户面对面交流的时间不过两三个小时而已。这份工作严重束缚了我的自由。而现在，我可以自由自在地四处搜寻房产了。我早晨起床之后甚至还可以陪儿子一起玩一会儿，然后帮助别人买房子，去工作现场看进度如何，尽情享受生活。我的全部世界就是我的客户，因为，我有土地供租售。

让我感到最高兴的是，我对投资的恐惧心理已经一去不复返了，取而代之的是接二连三的成功。现在，我对自己充满信心，只要看到一桩生意，就能迅速判断出它是否有利可图，因为我经验丰富、硕果累累。这就好像打棒球一样，一旦你击中的一个球，你就不会再畏惧本垒。进行房地产投资也没有什么本质的区别，一旦你从中尝到一点儿甜头儿，你就想一直打下去，再次击球，而且希望一次比一次击得更远。

该出手时就出手

只有勇于站出来的人，才能果断地抓住机会、不断前进。我相信，我们生活在最伟大的国家，发财致富的机会比历史上任何一个时期、比任何一个国家都多。如果你不抓住这个机会，你一定会后悔的。因此，积极采取行动，实现自己的财务自由吧。即使第一次你失败了，你还有很多机会。在棒球中，



你出局之前有3次机会呢——况且，即使这次出局了，也还有下一轮在等着你。你所需要做的，就是耐心等待机会的到来。有一件事情是确信无疑的：如果你不去争取机会，那就无异于失去一次机会。

第7章

金钱是善的根源

丹·麦肯齐

北卡罗莱纳州，格林斯博罗市

金钱是万恶之源。这就是我从小接受的教育。那些有钱的人都是神经病，是骗子，是人类受苦受难的根源，或者是三者兼而有之。这些看法在我们家里根深蒂固，我那愤世嫉俗的父亲对此更是深信不疑，因此，在我的记忆里也打下了深深的烙印。显而易见，人类自从摆脱打猎和采集的生活之后，就开始一步步走向黑暗，走向毁灭。你越成功，就越沉迷于当时的教育和政治制度，你被洗脑的程度也就越深。经济上的成功，不但没有被看做是一种成就，反而被当做是坠入地狱的表现。再没有什么比自欺欺人、浪费时间去想钱更愚蠢的事情了。这样



做无疑让你陷入了万劫不复的深渊。

显然，有一个巨大的障碍影响我对金钱的认识，更不用说获得成功了。我知道自己有很多东西要学，但是，我没有可以请教的人。在我周围亲近的人里面，没有人试图翻越那座高墙，去争取财务自由。最糟糕的是，对于金钱，我没有一个清晰的、长期的方向，我不知道该怎么理财，也不知道该怎么赚钱。必须在不断尝试、不断失败中学习。我经常干些事倍功半的事儿，先前进两步，接着又后退三步。我的经历似乎不止一次验证了那些经常回荡在我耳边的教诲。

我周围的很多人都很安于现状，他们几乎或者从来不去想，为什么日子会过成那个样子。但是，我就不是这样。我家里共有8个孩子，我排行老五，或许，这正是我不肯安于现状的原因。我竭尽全力去摆脱恐惧、愤世嫉俗和其他的消极情绪，我想找到属于自己的道路。我经常琢磨，为什么在这个世界上，有的人要什么就有什么，而有的人却一辈子吃苦受穷，连最基本的生存需要都难以满足？我小时候一直过着后一种生活，但是，我希望自己能过上前一种生活。也许父亲的话是对的，但是，我想自己找出答案之所在。

我以前一直认为，好好学习就是答案之所在。因此，在高中毕业之前的两年里，当我的同学都在运动或者参加课外活动的时候，我却把课余时间用来翻动油炸圈饼，这份工作能让我每小时赚1.5美元。这种经历让我意识到，受雇于人不是我的目标，但是，我又不知道自己究竟应该做些什么、应该怎么做。高中毕业之后，我学了木工，成了一名专门制作精制木质

金钱是善的根源

家具的工匠。起初，这一行是手工定做上等木质家具，后来就发展为大批量生产，以及福米卡家具塑料贴面（商标名称）。这样，我逐渐对这份工作失去了兴趣。

之后，我先后在家乡俄亥俄州的好几家赫赫有名的大公司工作过，但最后都以辞职而告终。许多朋友对我的行为感到不可思议，他们对我冷嘲热讽。我究竟想干什么？为什么放弃人们趋之若鹜的工作不做呢？

那是因为，我注意到了更重要的事情。在我从事的每一份工作中，我都会拿着一个记事本，计算我的各项花费，以及此后20年里我的收入状况如何。即使我能够不断获得加薪，我的生活也不会有什么质的变化。无论我从事什么样的工作，我都不知道怎么样才能过上我渴望的那种生活——即使按最乐观的情况来计算薪水的增加。就是在这些时候，我会想起父亲说过的那些话，“你这是在浪费时间……你不可能战胜那些制度，还是放弃吧……”，就像一支跑了调的歌不断在我耳畔回旋一样，父亲那些泼冷水的话也没完没了地回响在我耳边，挥之不去。那么，我还能做些什么呢？像父亲那样逃避社会、过隐士一样的生活？不，我已经欣喜地发现，自己不喜欢那样的生活方式。我想过有钱人的生活。那时候，我下定决心，自己一定要实现以下几个目标：

1. 30岁以后成为一个百万富翁。
2. 周游世界。
3. 拥有两套房子，一套在美国，一套在海外。



4. 见到法拉·福西特（无论如何，当时毕竟是20世纪70年代）。

随之而来的就是一个大问题：尽管我知道自己有才能，但是，我感到很茫然，因为我不知道自己前进的方向。我不知道自己该往哪里走。尽管如此，我还是不断地找工作，也不断尝试、不断犯错误，事业上不断取得进展。最后，我终于在自己就职的公司里获得了相当高的职位，这是通常只有大学生才能获得的职位。我曾经想上大学，但是，我总是马不停蹄地周游世界各地，因此，我根本抽不出时间在学校里学习4年。就在我的高中同学们骄傲地完成他们的“高等”教育的时候，我已经去过五十多个国家，足迹遍布几百座国际大都市。

不过，那个时候我还没有意识到，周游世界让我有机会接触到形形色色的人，他们都积极进取，尽自己最大努力去获取成功。在这一过程中，我看到了两种不同的生活态度的鲜明对比：一种是乐观向上、争取成功，一种是安于现状、不思进取。

当别人问起我是哪所大学毕业的时候，我总是告诉他们（现在还是这样告诉别人），我毕业于挫折大学，获得了“成就”这个学位。的确，我是在实践中不断学习的。

但是，我对自己的收入状况依然不满意。在我的工作经历和我父亲一直试图向我灌输的那些观念之间，似乎有某种可怕的联系：你希望获得的成就的大小，完全取决于你个人能力的大小；一个人能对他人做出多大贡献，取决于他对自己的认

金钱是善的根源

识。我开始意识到，这是两种不同的思维方式。在我父亲的思维方式（习惯性思维，而不是用大脑去分析）中，只有接受与储存（匮乏）的概念，完全是消极、被动的。他固执地认为一定想尽办法要保住“自己的所有”，而不是去为他人发现或者创造财富。我也是逐渐才意识到，原来还存在另外一种思维方式，那就是创造或者增加财富（富足/给予），这才是积极向上的。我想方设法来挖掘自己的潜力，发挥自己的才能，这样，我不但能创造更多的财富，自己也充满了活力。作为雇员为他人工作的时候，我不觉得自己在为他人做贡献，或者，不觉得这些贡献那么有意义、那么重要。回想起童年时代父亲理想中的“打猎、采集”似的自给自足的生活方式，我意识到其问题在于，这种简单的生活方式中没有任何回报。也就是说，这种生活方式缺乏为他人做贡献的含义。如果把金钱当做惟一的目标，那么，赚钱的方法有成千上万种，人们将感到无所适从。事实上，金钱只是实现目标的手段，而不是最终目的。现在，我终于破解了父亲的误解，那就是，他把金钱当成了工作的最终目的。

自律带来回报

在《富爸爸，穷爸爸》这本书出版几个月之后，我二哥（我5个兄弟和2个姐妹中的一个）告诉了我这个消息。我一直在苦苦思索的问题，这本书里都讲得一清二楚。突然之间，我所做的一切都有了新的定义。到后来读完《富爸爸财务自由之



路》这本书时，我认识到，通过这些年来自己开公司，我已经进入现金流象限的右侧，即成为一个业主和投资者，而不再是左侧的雇员和自由职业者了。

这种自由自在的感觉多么美妙啊！我很快就要获得完全的解放了。最后，我终于感觉到了内心的安宁。

我一直致力于现金流象限右侧（在现金流游戏中，它被称为“快车道”）的生活。我可以举一个例子来说明这一点，那是在我辞掉航空公司的工作之后。我从18岁时就开始租房子，现在已经厌倦了这种生活方式——每个月要支付400到800美元的房租，从中却一无所获，我觉得这太不可思议了——于是，我买了一块3英亩的土地，距离得克萨斯州首府奥斯汀南部有半个小时的距离。我觉得，我可以在这块地上盖房子，然后住在那里。我不介意这所房子是否简陋。我的想法是，如果我付了X，最后以Y把它卖掉，那就一切都OK了。这纯属自己在那儿“盲目地冒险”。

当时，卖主迫不及待地想要把那块地卖出去。为了支付购买土地需要的现金——12 000美元，那个时候对我来说是一笔巨款——我卖掉了自己心爱的跑车，并拿出了所有的积蓄。在接下来的日子里，我就利用晚上和周末时间来自己盖房子。在以75 000美元的价钱把那个地方卖掉之前，我一直住在那里。用卖掉房子赚来的这笔钱，我开办了自己的第一个公司。

（我的公司为世界各地的主要航空公司提供工程产品和服务，在3年之内就发展成为一个资产数百万美元的公司，提前两年实现了我的目标。我开办这个公司没有借一分钱。）

金钱是善的根源

但是，读完“富爸爸”系列图书之后，我投资房地产的方法以及我对自己的认识，都发生了很大的变化。读“富爸爸”之前，我投资的目标是积累大把的金钱，这样，我就不必再向别人借钱了。事后想一想，我因此而失去了很多赚钱的机会。比如说，如果我没有足够的现金来购买一处房产，我就会放弃这桩生意。

关于借钱，我的脑海里始终有一种误解：任何形式的欠债都不好。“永远不要欠别人任何东西！”是我父亲经常说的一句话。当时，我不知道有时候借债也是一件好事，因此，最初进行投资的时候，我购买每一处房子都竭尽全力（按父亲的标准），不向别人借钱，盖房子的时候更不用说了。这种做事的习惯一时半会儿很难改变。感谢富爸爸，这是我关于金钱方面最大的改变了。

学习新东西需要花费时间，因为，你必须一边思考一边采取行动。但是，随着我不断获得成功，我逐渐摆脱了童年时期就形成的忧虑、恐惧、各种禁忌和消极的思想。不断成功让我养成了新的、良好的习惯，包括对很多事情的看法。我从内心深处摆脱了那些消极的观念，取而代之的是积极向上的思维方式。我不认为价格与价值是一致的。

在读“富爸爸”之前，我从来没有注意到现金流现象。老实说，我从来没有想到房产也能用来赚钱。现在，不只是对房产进行估价，对其他资产估价的时候，我都采用了完全不同以往的新方法。两者之间的区别是巨大的！谢谢你，富爸爸！



现在，我做什么事情不再凭感觉了，我已经明确并掌握了自己的方向，就好像黑暗的房间里亮起了灯一样。

我的游戏过程

迄今为止，我已经做了很多房地产方面的投资。在每一宗交易之前，我都会认真地做“功课”：对即将购买的房产进行细致而认真的调查，以保证我作出的决定是正确的（基于可靠信息的风险，而不是盲目的风险）。这就是我屡屡成功的原因。在我看来，很多人看到自己面临的选择不止一个，就会感到茫然不知所措，或者感到恐惧。我的很多投资看上去风险很大，但事实上，之前我都已经作了精确的判断，对那些不为人注意的趋势或者数值我也都一一考虑在内，因为这一过程中要评估不止一个变量。我已经为自己建立了一个数据库，内容是房地产所有可能的用途，主要分为商用和住宅用两类。然后，我就该地区的需求情况进行分析，从而作出决定。我用电脑的计算程序，来计算扣除成本之后获取收益的潜力如何，以及房地产的成本对不同的使用方式有什么影响。然后，我会参考其他相似的案例，看看其解决办法是什么，有没有改进的余地，从而为自己创造出更多的价值。换言之，我会衡量等式一边的销售方的情况，然后衡量等式另一边的成本的情况。我做“功课”的过程可以简单地归结为：我确定谁做，做什么，怎么样做，什么时候做，在哪里做以及为什么做。

下面，我给大家举一个例子。房地产业曾经全面崩溃。在

金钱是善的根源

那次崩溃18个月以后，我在一条东西方向的高速公路旁边买了一块面积为70英亩的土地，这块地紧邻奥斯汀，连接着两条南北方向的主要高速公路。

当时，我出的价钱是每英亩3 200美元（在房地产业崩溃之前，有人出价每英亩7 000美元，但是他们没有卖）。我的朋友和熟人都觉得这个价钱太高了，风险太大，因为，他们都在那次房地产业崩溃中变得一贫如洗，可以说已经变成惊弓之鸟了。连给我贷款的银行都表示不可思议，一再追问我，是否真的要以那个价钱购买那块地。但是我知道，高速公路不会消失，连接高速公路的枢纽地带依然有重要的枢纽作用。经济复苏之后，这块地的周围就会变得高楼林立。我还意识到，土地本身并不是资产，因为它不能带来收益。尽管如此，我还是想弄清楚，怎么才能把这块地买下来，同时观望形势的变化。当时，我的情绪处于两个极端：一想到这块地的升值潜力，我就会觉得兴奋不已；但是，一想到别人都觉得我这么做无异于疯狂，我又会觉得很沮丧。

那块地前面与高速公路紧临，后面则是河流。它正好处在南北交通要塞上，地理位置很重要。尽管其优势显而易见，我还是注意到了这里存在着饮用水的问题——饮用水不足。这正是影响这一带很多房产价值的主要问题之一。在这个例子中，注意到土地的发展潜力受饮用水问题的制约之后，我就开始集中精力思考以下几个问题：谁有可能解决这个问题？（或者说，谁将因为解决这个问题而从中获益？）这个人什么时候能解决这个问题？他怎么样解决这个问题？是自来水公司？是使



用城市储备水资源？还是在这里挖一口井？（哪一种解决方案最具经济效益？）

在方圆5英里之内，没有公共的饮用水源，而掘井不但要挖得非常深，还不能保证水的质量和数量，因此，在正常的价格范围内，这块地不可能发展为居住区。但是，既然我已经意识到了这个问题，我就要去研究，这个问题究竟有没有解决办法？我发现，当时有一个大集团，打算在这一带开一个私人的高尔夫球场，并建一些高档住宅，就在我买的那块地的对面，离公路500英尺的地方。他们也同样被饮用水的问题所困扰。我听说，他们正在与市政府以及附近惟一的一个自来水公司交涉，试图解决饮用水的问题。

掌握这一信息之后，我马上意识到，只要这里的自来水管道一铺好，这块地的发展潜力就会大大提升。结果果然不出我所料。这个问题解决之后，那块地的价钱立即翻了两番还不止。就这样，通过认真研究水源问题能否解决、什么时候能解决、由谁来解决，原本“盲目的风险”就变成了“基于可靠信息的风险”。

几年之后，那块地又一次升值，因为很多高科技公司都搬到了这一带。房地产价格再次攀升。结果，那块地已经涨到每英亩14 000美元到25 000美元了。

与此同时，我总结出评估和购买房地产的6条基本原则：

1. 交易的动机（无论是卖主的动机还是我自己的动机）。我们还以那块70英亩的土地为例来说明——那块地到那时还不

金钱是善的根源

曾上市交易。当初之所以选中这块地，是因为我看中了它的地理位置和升值潜力。之后，我又对卖主进行了一番调查，并前去拜访了他们，从而弄清楚他们与那块地之间的关系，以及未来的某些变化将导致什么样的后果。调查表明，这块地的主人是姐妹三人，多年以前，她们继承了这块地。现在，健在的姐妹俩也都已经80岁左右了，她们没有精力再去照看这块地。对于她们这个年纪的人来说，现钱更重要。除此之外，影响这宗交易的还有其他因素。起初，姐妹两人拒绝了我的报价。我不为所动，继续与她们交涉。通过进一步的交谈，我发现，她们不愿意这块地被开发。明白了这一点之后，我也把自己买地的意图向她们摊了牌：我不会像别人那样无度地开发这块土地（换言之，在这块地上一幢接一幢地盖楼）。根据她们的反应，我知道这宗交易一定能做成，而且能让大家都从中获利。我觉得对任何一处房地产来说，这个因素都是最关键、最重要的。

2. 房产的状况。所谓房产的状况，不仅仅指它是好还是坏，是未经开发、处于原始状态还是风景优美。我必须首先搞清楚，什么是关键因素，什么是次要因素，此外，还要考虑成本的不同，以及如何分区（也就是说，分为商业区、住宅区还是用作其他用途）。比如说，如果一个地方视野开阔，能够看到起伏的群山、或者一条小河、或者一个果园，这无疑都是房地产交易中一些十分有利的因素。对很多人来说，房产周围的风景很重要。

3. 交易的条件，也就是卖方、银行和我都能接受的条件。



考虑到前面提到的两个因素，交易条件可以协商，从而让每个人都感到满意。

4. 房产的位置。我知道这一点已经无须多讲。但是，一旦把房产的位置与它的升值潜力联系在一起考虑（如新开的马路、商机、人口的变化等），你就能从中发现很多当时并不显眼的机会。比如说，通过对某一地区的调查，我发现那里对土地的需求正在增长。

5. 房产的价格。再没有比以“批发价格”购买一大片供“零售”的土地更让人高兴的事情了。不过，尽管有诸多因素需要考虑，关于价格还是有很多窍门在里面。

6. 人际关系。这就是富爸爸所说的人际关系网。要多与他人交流，多倾听别人的意见。很多信息都是从闲聊中获取的（我听说戴尔电脑公司打算找一个地方盖新楼，这就意味着人们要重新租房子，重新安家，还需要购物的地方）。

最近，我在奥斯汀买了3处房产，以上就是我做的明细。我每年都能从中获得一定的利润，根据我的计划，这些房产在5年以后将会涨到310 000美元。更可喜的是，由于那个地区的两处房产的改造，我的一处房产将位于一个主要的十字路口。一项改造是当地的机场要扩建，扩建之后会增加一条跑道。扩建工程会影响一条主要高速公路的路线，使它经过我的那处房产。现在，已经有人向我报出了双倍的价钱，要求买我的房产。

金钱是善的根源

我购买的第一处房产是一套供单户家庭居住的房子，购买价格是134 000美元，下面就是这套房子的明细：

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	28 350 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	1 200 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>6 200 美元</u>
	35 750 美元

每月现金状况分析

房租收入：	960 美元
—房屋空置造成的损失（5%）：	<u>48 美元</u>
总收入：	912 美元

每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：	117.91美元
—修理和维修费用：	41.67美元
—管理费用（租金的10%）：	96 美元
—月供（贷款5年，可续贷，利息5.25%）：	<u>605.37美元</u>

（其他所有费用均由房客来承担）

860.95美元

每月净现金流动额：	51.05美元
-----------	---------



投资回报率

每年现金流动状况 (51.05美元×12):	612.60美元
÷	
现金投资金额:	35 750美元
投资回报率:	1.7%

值得注意的是，这套房子的投资回报率不算高，但是，如果我把它卖掉，就会获得资本收益。

这个地区同类的房子的售价是175 000美元。

我买的第二处房产也是一套供单户家庭居住的房子，花了我128 000美元，以下就是我所做的明细：

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金:	24 500 美元
由我们支付的房地产买卖手续费:	6 000 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用:	0 美元
	30 500 美元

每月现金状况分析

房租收入:	1 123.20美元
—房屋空置造成的损失 (5%):	56.16美元
总收入:	1 067.04美元

金钱是善的根源

每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：	179.58美元
—修理和维修费用：	41.66美元
—管理费用（租金的10%）：	112.32美元
—月供（贷款5年，可续贷，利息5.25%）：	<u>635.58美元</u>

（其他所有费用均由房客来承担）

969.14美元

每月净现金流动额： 97.90美元

投资回报率

每年现金流动状况（97.90美元×12）： 1 174.80美元

÷

现金投资金额： 30 500 美元

投资回报率： 3.8%

现在，这个地区同类房子的售价是145 000美元。

此外，我还购买了一个飞机库以及附属的行政办公区，这是我的另外一个收入来源。这个飞机库可以出租，公司里飞机的主人可以把他们那些昂贵的飞机安全地停放在里面。为此，他们每个人每个月要支付600到1 000美元，租金的多少取决于他们飞机的大小。每幢楼里平均有10架飞机，这样，每个月的收入就是大约8 000美元（也就是说，每年96 000美元），而我购买这处房产的价格是250 000美元。



我把办公楼租给了一个专业的工程公司（恰好我开的第一个公司就是做这个的），这样，每个月又能获得4 000美元的收入（每年48 000美元），购买这幢楼的价格是125 000美元。（顺便提一下，在我把它卖掉之前，我每年从中的收入已经达到了700万美元。）

除去各种支出和必须偿还的贷款，这两处房产让我每个月赚到4 300美元。房租收入不但能让我供得起这些房子，还能支付我个人的各种花消。

我先后开过5个公司，到现在还有两个：一个是技术咨询公司，主要为中小型企业提供咨询服务；另外一个是新开的高科技公司，是一个新型的广告通讯公司，主要为社区提供服务。富爸爸有一个顾问名叫迈克尔·莱希特。我读过他写的一本名为《保护你的头号财产》的书，这本书告诉我，我应该保护自己的知识产权。

我今年的奋斗目标是，保证新公司的正常运转，这样，到年底的时候，这个公司就能赢利。在今后5年时间里，我的奋斗目标是，每个月的收入达到50 000美元到80 000美元之间。

改变思维，改变命运

从内心深处来说，我觉得富爸爸给我最重要的启发就是，恢复了想像力和动力，这是我曾经因为消极和失望而逐渐丧失的东西。大家可以想像一下这样的场景：如果人们因为屡屡受挫，从而感到实现财务自由是那么遥不可及，那么，他们就会

金钱是善的根源

逐渐放弃这个梦想。

不幸的是，在涉及钱的问题的时候，我们周围的大多数人总是抱着消极的态度，持积极态度的人少之又少。而可悲之处就在于，由于经常受到这种消极态度的影响，一个人原本对美好未来的憧憬就会逐渐淡化，直至最终完全消失。久而久之，你的内心就会滋生出一种悲观、厌世的情绪，从而影响你的思维、你的行为，以致你所能取得的成就。这样以来，你就会失去前进的动力，因为你的生活里没有什么要追求的目标。没有了想像力，一切都没有可能实现。

如果你的脑子里没有建设性的想法，那都是因为消极思想在作祟。我相信，“富爸爸”所提供的知识，能够让人们由消极状态转为积极状态，摆脱由于失望而产生的绝望情绪，重新获得希望。它能让你为自己勾画一幅美好的蓝图，并激励你为实现这一切而不懈努力。认为自己不行的恐惧心理会一扫而空，取而代之的是积极自信的生活态度。

我还相信，消除无知、获取收益的办法就是，拥有一套系统的、全新的处事方法。从这个角度来看，在推广创造价值这个理念方面，富爸爸这个团队比以往任何一个团队做的都到位。

我从富爸爸那里学到的最重要的就是，我改变了自己以往对生活的看法。它重新点燃了我对生活的激情，而且，我的生活还将不断发生变化。这个社会正在由工业经济时代向信息经济时代过渡，我已经学会了如何寻找并把握机会。财务自由是实实在在看得见的。而且，在我心里依然还怀着对美好未来的



憧憬。

对此，我有着切身的体会。数年以前，我的大哥搬到了西部去生活，并经营自己的生意。我们两个人之间的关系并不亲密（导致这一点的原因不是因为性格的差异，只是因为我们这个家太大，我们的年龄相差也很大）。我们最近一次见面的时候，我让他答应我一件事情，就是读一读《富爸爸，穷爸爸》这本书。我已经买了一本送给他。当时，他坐在我的车里，接过书以后就开始漫不经心地翻了起来。不一会儿，他就停了下来，大声读了起来。用他自己的话说，他虽然读了不少经济学方面的书，但是，他并不知道钱是怎么工作的。

他开始向我讲起他都看过哪些书。在此之前，我们从来没有这么推心置腹地交谈过。现在，我们之间有了共同语言，我们可以敞开心扉、无所不谈。

我也向他讲述了我刚刚经历过的一切，讲了我身上出现的变化，一种积极的变化。我们就彼此理想的生活方式进行了探讨，这不但缩小了我们经济上的差距，同时也缩小了我们感情上的距离。

我还从来没有听说哪个人在生活中从来没有遇到过挑战。每个人都曾经遭受过挫折。如果你认为自己不行，因而总是感到郁郁寡欢、心存怨恨，这对任何人来说都没有任何好处。你不可能心里总是想着失败，还希望自己能获得成功。但是，如果我们这么做了，我们只能用它来鞭策自己不断前进，而不是把它当做没能实现自己梦想的借口。

在看完“富爸爸”系列图书之后，关于金钱，我体会最深

金钱是善的根源

的就是，一个人必须不断创造价值、发现价值或者增加价值。金钱本身并没有对错之分。金钱与一个人的背景、经历或者生活中的挑战都没有关系。如果一个人不能以某种方式增加自己生活的价值，那么，金钱就会流向那些能够创造价值的人那里。

现在，我已经实现了自己当年设定的大部分目标（不过，我还没有见到法拉·福西特）。虽然我已经四十多岁了，但是，我对自己还是充满信心，我相信，自己可以取得更大的成就。我最关心的事情就是，把我的全部热情都贡献给这个社会，不受任何约束。我现在越来越体会到，有钱并不是最让我激动的事情。最让我激动的是，在赚钱的过程中所体现出来的个人价值。我觉得，那是一切善的根源。

Part 3

第三部分 换一个角度

我的人生信条之一就是，你学习哪个专业，就会从事哪个专业的工作。如果你学了法律，你会成为一个律师；如果你学了历史，你会成为一个历史学家。但是，无论你学了什么专业，或者不曾学过什么专业，如果你学了如何通过投资来创造财富，你就会获得财务自由。这样，你就可以自己决定是继续从事自己的工作，还是退休，还是学习全新的东西。一旦获得财务自由，你就可以按照自己的意愿自由作出选择。

我认识形形色色的人，他们的生活方式也各不相同。但是，他们都告诉我，是富爸爸帮助他们重新认识了自己，从而彻底改变了他们的生活。

在这一部分里，你将读到托马斯·科图拉的故事，他来自明尼苏达州。多年以来，托马斯一直从事着一份极为枯燥、没有任何发展前途的工作，每个月的各种账单总是让他喘不过

富爸爸 成功的故事

气儿来；此外，没完没了的加班占去了他很多时间，让他很少有时和家人待在一起。这种生活让他感到心力交瘁。作为一名没钱又没势的小职员，托马斯觉得，必须做点儿什么，来改变自己的生活状况，不论是为了自己还是为了家里人。在接触了“富爸爸”系列图书之后，他发现，没有钱并不是投资致富的障碍。如果你的处境与托马斯相似，死守着一份没有前途的工作，是因为你认为自己别无选择，那么，你一定要读一读托马斯的故事，相信会对你有所启发。

然后，你还将读到山本韦德和山本卡罗尔的故事。他们夫妇二人住在夏威夷，那也是我成长的地方。第一次遇到他们的时候，卡罗尔已经开始从事互联网经营了，她以前是一名教师。而她的丈夫韦德并没有与她一起经营。后来，他们终于达成一致意见，作出了对两个人都最有利的选择。他们的经历表明，夫妻双方相互理解，从两个人共同的利益出发是多么重要。在他们的经历中，两个人共同学习、齐心协力，为了一个共同的目标而奋斗；尽管实现这个目标需要作出牺牲，但是，他们也收获了很多。他们的故事不但反映了人们普遍担心的一个问题，“我的家人、朋友或者邻居会怎么想？”也揭示了他们两个人是如何解决这一难题的。在富爸爸的启发下，他们精诚合作，解决了问题。

你还将读到三个人的故事，他们分别是梅塞德·霍尔，她的丈夫杰夫·霍尔，以及杰夫的李生兄弟乔恩·霍尔。他们都住在犹他州，经历堪称传奇。大学毕业以后，他们步入社会，但是，曾经美好的理想在残酷的现实面前被撞得粉碎。他们的故

事反映了很多人的共同困扰：他们在大学里接受了良好的教育，获得了令人羡慕的高学位，然后踌躇满志地走出校园，就职于网络公司或者其他的知名企业。一方面，他们享受着高额的薪水；另一方面，他们也要承受巨大的工作压力。这些公司信誓旦旦地向他们承诺了很多，最终能够兑现的却很少，从他们身上剥削的则更多。

他们从小接受的教育就是，要为这样的工作而努力学习、奋力争取，但从事这样的工作没多久他们就发现，他们不适合受雇于人，为他人工作。这并不是因为他们懒惰，或者是不愿意承担义务。梅塞德、杰夫和乔恩意识到，在未来的三四十年的时间里，他们不愿意为别人打工。他们想要获得财务自由，希望把命运掌握在自己手里，从而实现这一目标。

他们并没有浪费时间去说服自己，他们“应该”做不适合他们的工作，因为，他们已经为此花费了大量的时间和精力，去考出好成绩、拿到高学位。相反，他们学习了富爸爸系列课程，然后开始进行投资。他们的目标是赚钱，最终获得财务自由。他们坦诚地承认，其间的确有几次非常惊险，但是，他们还是坚持了下来。正如我的富爸爸说的那样，他们犯过错误，从中吸取教训，然后继续前进，直至最终获得成功。

更重要的是，他们为周围的人树立了一个积极的榜样。这些人和他们过去的经历非常相似：工作压力太大，因而感到失望，渴望自己开办公司并从中赢利。这三个人并没有为自己遭受的一切而抱怨。相反，他们对自己有自知之明，重新进行了学习，并运用这个坚实的基础来改变自己的命运。他们并没有

富爸爸 成功的故事

觉得心力交瘁、愤世嫉俗，而是善于抓住机遇，采取行动。

来自宾夕法尼亚的肯·霍布森的经历则与其他人都不相同。经过多年的努力，肯在自己的事业上已经颇有建树，因此，他的生活相当优越。但是，他总觉得生活中好像还缺了点儿什么。对他来说，富爸爸的课程让他能够找到那块失落的拼图。他从中找到了一个办法，能把他的投资和新工作结合起来。在他选择退休的时候，他并没有为自己的前途感到担忧，相反，他对自己的“钱途”充满了信心。不但如此，他还感到乐在其中。

托马斯、韦德、卡罗尔、梅塞德、杰夫、乔恩和肯都没有坐在那里等着“天上掉馅饼”。他们完全把命运掌握在自己手里，并想方设法改善自己的生活。由于对自己的现状不满意，他们就下定决心获得财务自由。他们并没有受那些老掉牙的借口的影响，也没有屈服于他人的质疑（这些人不但对他们的行为表示怀疑，甚至还怀疑他们的神志是否清楚）。

这些人都没有循规蹈矩、遵循常理，如应该安于现状（“你熟悉的地狱总比不熟悉的地狱好”），不要贸然尝试新鲜事务（“你以前从来没有做过，你怎么知道一定能行”）。相反，他们制定了自己的行动计划，认真地做各种调查，然后寻求自己所需要的支持，最终获得了成功。他们先学习如何获得财务自由，然后切实采取行动。

第 8 章

胜过彩票中奖

托马斯·科图拉
明尼苏达州，圣克劳德市

我在邮局工作了七年半时间，每天负责分拣邮件，工作累得要命，却没有任何发展前途。为了能多赚一点儿钱，我经常加班——晚上、周末甚至节假日。因为有没完没了的账单在等着我去支付，所以，我不得不那样没完没了地工作、赚钱。我和妻子就靠着那点微薄的薪水度日。我经常做兼职，也经常在做业余时间做各种各样的零工：开校车，送比萨，在高尔夫球场干零活儿，诸如此类，举不胜举。但是，这些工作没有一份是我喜欢的。我身上最缺少的，就是改变生活方式的动力。此外，我对自己的信心也不足。我觉得自己缺乏经验，这会是改



变生活方式的一个很大障碍。这一点，再加上我本身的惰性，是我那个时候面临的主要问题。

18个月之前，就在我找到改变生活的办法、重新燃起希望之前，我的存折里已经空空如也了。于是，我开始考虑提前退休。但是，我发现，我必须在邮局继续工作19年，这样，退休以后我才能拿到养老金。邮局的养老金账户（包括很多共同基金）就是我惟一的投资。因此，我的前途似乎不那么光明。

感谢富爸爸，现在，我们已经有了90 000美元的存款，获得了财务自由。如果我愿意的话，即使我10年不工作也能生活无忧。我是一个退役的海军老兵，在大学里曾经学过3年的演讲和管理。我今年33岁，有一个3岁的儿子。我的计划是到40岁的时候就退休。

旧瓶装新酒

我本人的爱好之一，就是琢磨各种赚钱的方法。过去，我也曾经尝试过做一些小生意。第一次是和别人合伙做一种游戏的生意。玩游戏的人只要把硬币扔进一个玩具的小孔中，就算赢了。这个生意让我的搭档损失了2 000美元，我损失更惨重，几乎破产。但是，这次的经历让我向前迈出了一大步。我被迫去和各种人打交道，尽管经常遭到别人的拒绝，却从中学会了如何从容应对这一切。

我一直对房地产和金融方面的书很感兴趣。1988年，我加入海军的时候，就开始看这方面的书。尽管我觉得做房地产生

意很有意思，但是，我从来没有想过自己能做。不过，当我听说《富爸爸，穷爸爸》这本书的时候，我还是买了一本。读完之后，我又买了这套丛书里的其他3本。去年，我因为膝盖的一个手术而卧床休息。在那期间，我在电视上看到了清崎的一个商业信息片，于是，就订购了《选择当富人》录音带。

《富爸爸，穷爸爸》是我迄今为止读过的最有价值的图书，因为我极为赞同清崎的财商理念。他反复强调说，机会无处不在。然后他又指出，人没有优劣之分。但是，给我印象最深的是他对房地产价值的看法。我以前从来没有想过靠房地产的收入来生活，而不仅仅是用它来补贴家用。

想到房地产能带来的源源不断的收入，这给了我巨大的动力，也让我开始采取行动。而且，我现在还没有停下来的打算。

我的游戏过程

读完《富爸爸，穷爸爸》这本书之后没过多久，因为机缘巧合，我就在圣克劳德郊区买下了我的第一处供出租的房产。我的姐姐有一个3岁的女儿，因此，她一直想要搬出那套拥挤不堪的房子。我们住的这个小城有60 000人口，外加14 000名圣克劳德大学的学生，所以，我知道出租房子绝对利润丰厚。不过，这是我第一次认识到，对我而言，这些空间有很大的价值。



我和房地产代理人交涉了3个月，询问他们是否有合适的、供出租的房源。然后，我找到了一个有三套公寓的地方，很适合我姐姐和我住。对方开价99 000美元，我出的价钱是94 000美元（成交的时候他们返还了5 000美元）。因为我姐姐有资格获得房主一次购房贷款，而且她打算住其中的一套公寓，我们就获得了全额贷款，30年期，利息是7%，总额是99 000美元。这一点对我们来说很重要，因为我们都没有多余的钱来支付首付款。

我负责收房租，姐姐则负责公摊部分和公寓外面的情况。即使姐姐付的房租打折，我们每个月还是能有300美元的收入，这笔钱我们两个人平分了。下面就是这套房子的明细：

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	0美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	0美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	6 000美元
	6 000美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 365美元
每月支出情况：	
—各种税费（财产）：	50美元
—保险金额：	40美元
—修理和维修费用：	0美元

胜过彩票中奖

—取暖费和电费：150美元

—垃圾处理费和水费：65美元

—储备金*：0美元

—月供（贷款30年，利息7%）：760美元

1 065美元

(*我们所有的现金流动都记入储备金。)

每月净现金流动额：300美元

投资回报率

每年现金流动状况（300美元×12）：3 600美元

÷

现金投资金额：6 000美元

投资回报率：60%

我和姐姐是2001年9月买下那处房产的，那年11月的时候，我已经开始琢磨获得房产的其他方式了。此外，还有一个因素，我们买的那三套公寓都需要花一大笔钱来维修。因为我不喜欢做自己不了解的事情，我们只好雇人来修理。和清崎一样，我从来不修理卫生间。

不过，我们最近重新办理了贷款，期限还是30年，但是利率却变成了4.5%，这样，我们每个月的收入就达到了650美元。不但如此，我们还从中获利25 000美元，并再次平分了这笔钱。即使拿出6 000美元用于房屋的修缮维护，我们每个人还



是赚到了大约10 000美元。我打算用这笔钱继续投资。现在，我们还继续拥有那处房产，每个月收入是250美元。

对我来说，这是一个可喜的开端。但是，我也意识到，要想实现自己的目标，也就是永远摆脱邮局的工作，实现永久的财务自由，我还有很多事情要做。于是，我开始四处寻找土地，这样，我就可以在上面盖房子、赚钱。一天之内，我就在一个小城里找到了一块3英亩的土地，这块地被指定用来盖多户家庭居住的房子。我决定在那里盖五套联式房屋，每套可供两户居住。

完成这一项目需要做很多调查，但是，这些调查并没有白费功夫，的确是物有所值。要知道，我仍然没有可供投资的钱。但是，我知道应该做些什么，这是我的有利条件。清崎经常说，你必须认真做“功课”。我就是照他说的去做的。我知道完成一项工作有很多种方法，我们需要做的就是不断调查研究，从而找到最合适的方法。

我列出了很多需要问的问题，研究了很多申请贷款方面的图书，不断向他人咨询，并翻阅了很多黄皮书^①。我的首要目标就是，从银行获得贷款。我给很多银行和贷款公司打电话，询问我想知道的问题。这些问题包括：

- 他们能提供什么类型的贷款。
- 他们是否为新的建筑工程提供贷款。

① 政府发表的报告书。——译者注

- 他们接受什么类型的预付条件，也就是说，他们是否只接受现金，还是同样接受财产抵押。
- 我怎样才能获得贷款资格。

我发现，绝大多数银行都是严格按照传统方式来办理贷款的。打完电话了解到这些情况以后，我开始着手进行下一步。

我先后找了十多家银行，最后，终于有一家愿意听我的计划。我向他们提交了一份我的个人财务状况记录，这并不太吸引人。此外，我还提交了一份自己制定的投资计划，这份计划非常严谨。他们很快就明白了我的意图：在一块空地上盖房子，而且这个地方又有对房子的需求，也就是说，这个计划无论如何都不会赔本。我已经咨询了建筑方面的专家，因此，我还告诉他们我将如何筹集资金。就这样，我没有进行任何抵押，就轻松地获得了840 000美元的贷款。我所做的一切就是，握手，微笑，然后与对方成交。

我本人从来没有从事过任何与建筑相关的工作，这无疑是我做交易的一个劣势。但是，我完全可以借鉴他人的经验。我妻子在建筑行业工作，此外，我们有一个朋友正要自己盖房子。于是，我去拜访了这位朋友，问他愿不愿意做我的顾问。作为回报，我可以把建筑方面的活儿交给他来做，他愿意做多少就有多少。这简直是天作之合，再合适不过了。而且，由于我妻子在这一行里认识很多人，我可以以优惠价格买到很多材料。从我开始考虑这件事情到最后破土动工共花了6个月时间。

我是2002年5月开始这项工程的。同年7月，我就辞掉了邮



局的工作（我的妻子还是做她原来的工作，因为她喜欢那份工作）。第二年10月，我的工程宣告竣工。不久之后，我盖的10套房子就全部都租了出去。买那块地和盖房一共花了770 000美元。我还从840 000美元的贷款中拿出60 000美元用于其他的工程。以下就是这项工程的明细：

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	0美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	3 500美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>0美元</u>
	3 500美元

每月现金状况分析

房租收入：	7 900美元
每月支出情况：	
—各种税费（财产）：	40美元
—保险金额：	200美元
—修理和维修费用：	0美元
—垃圾处理：	150美元
—储备金：	100美元
—管理费用：	0美元
—月供（贷款25年，利息7%）：	<u>6 100美元</u>
	<u>6 590美元</u>
每月净现金流动额：	1 310美元

胜过彩票中奖

投资回报率

每年现金流动状况 (1 310美元×12): 15 720美元

÷

现金投资金额: 3 500美元

投资回报率: 449%

尽管我不需要支付各种设施的使用费，但是，垃圾处理费还是由我来承担。不过，我提高了房子的租金，来支付这笔费用。此外，已经有两三位房客向我表示，他们愿意把他们租住的房子买下来。如果我打算把房子卖掉，我要为他们承担25%的贷款，但是，尽管这样，我还是可以从中获利。

在从事这个项目的同时，我开始在圣克劳德的另外一个郊区为自己盖房子。新房子的面积很大（有4 800平方英尺，比我们现在住的这套大两倍还多），总成本是360 000美元。我去申请了420 000美元的贷款，利息是2.9%，非常优惠。我这里还有一个例子，说明广泛的人际关系非常重要。在一次交易中，我去拜访了我认识的一个办理抵押贷款的经纪人，他和我一样，也辞掉了邮局的工作。我支付了25%的预付金，因此，以很低的利息申请了贷款。

办理完贷款之后，我申请贷款的最高额度是140 000美元。我们可以用这笔钱继续盖房子，也可以继续购买房子来出租，从而圆我们自己的住房梦。

今年，我打算再盖5套供单户家庭居住的房子，既是为我的房客们，也为其他人。现在，我每个月从我的房产中能获得



600美元的收入。3年以后，加上新盖的房子，我每个月的收入会达到2 000美元。我的目标是：7年以后，我的月收入达到4 500美元。到那个时候，我的被动收入将达到60 000美元，我会考虑退休。

眼见为实

数字能反映一切。下面就是我投资前后的财务状况对比：

投资房地产之前

每个月的账单

1 000美元	贷款
800美元	信用卡
400美元	教育贷款
500美元	交通
360美元	日托
1 000美元	生活费
4 060美元	共计

每个月的收入

2 000美元	我的收入
1 550美元	我妻子的收入
3 550美元	共计

资产

160 000美元	房地产
14 000美元	退休金计划
174 000美元	共计

负债

145 000美元	房子
80 000美元	信用卡和教育贷款
225 000美元	共计

投资房地产之后

每个月的账单		每个月的收入	
1 800美元	贷款	2 150美元	房租收入
500美元	信用卡	1 650美元	我妻子的收入
400美元	教育贷款	3 750美元	共计
800美元	交通		
360美元	日托		
750美元	生活费		
4 610美元	共计		
资产		负债	
2 030 000美元	房地产	1 370 000美元	房子
14 000美元	退休金计划	80 000美元	信用卡和教育贷款
2 044 000美元	共计	1 435 000美元	共计

前景广阔

在我买下第一处房产之后，我在自己桌子上方的墙上贴了一张纸，上面写着我为自己确定的目标。我喜欢回顾自己当初定下的目标：



- 1年以后，每个月的被动收入达到1 000美元。
- 5年以后，每个月的被动收入达到5 000美元。

现在，我每个月的收入是以前的两倍还多。

我愿意与大家分享我在这个过程中所学到的一切：

- 要敢想敢做。每个人都有自己独特的解决问题的办法，因此，不需要别人告诉你应该怎么做，否则的话，还有什么乐趣呢？
- 倾听别人的意见。很多有经验的人喜欢谈论这些问题。如果你认真倾听他们的意见，你会从中获益匪浅。
- 勇敢承认自己并非无所不能。这没关系。寻找你所需要的帮助，这将有助于你获得成功。
- 不要害怕赚钱。我小时候，家里人从来不当着小孩子的面谈论金钱这个话题，甚至大人们之间也不讨论这个问题。既然别的事情能讨论，为什么钱就不能讨论呢？
- 时刻准备着。我每次开车路过一片地的时候，心里都会想，“这块地能怎么开发、利用呢？”
- 慷慨给予。对自己所拥有的一切应该慷慨大方。尽量做到互惠互利，让大家都受益。比如说，我在前面提过，我的一些房客自己也想买房子，因此我就盖好房子，然后以优惠的价格卖给他们，这样做我承受得起。

彩票就在这里

刚刚踏上财务自由之路的时候，我并不知道这样做的感觉这么好。我觉得罗伯特·T·清崎说得对：如果你认为自己不可能成为富人，那你就永远意识不到，自己也能致富。

我注意到一个十分有趣的现象，那就是很多人都热衷于购买彩票。他们厌倦自己的工作，梦想自己能发大财。但是，除了买彩票中奖，他们想不出别的办法来。如果你也厌倦了那种“老鼠赛跑”式的生活，我可以告诉你，赚钱的方法就在家门口等着你。如果我能从中获益，你也一样能。用这种方法来赚钱，比依靠运气要可靠得多。如果你相信自己，相信自己的能力，你就再也不会依赖买彩票来发财了。

第 9 章

共同的决定

山本韦德 山本卡罗尔
夏威夷州，瓦伊凯勒岛

我们一直认为，进行房地产投资风险太大。购买房产就意味着要冒风险，这样极有可能损失金钱。对我们来说，这个结果太可怕了，简直连想都不敢想。

不过，相对来说，用退休金来进行投资就比较安全，我们从来没有损失太多钱，当然，也没有赚很多钱。不过，我们的退休基金还是损失了20 000美元，因为股价突然下跌，尤其是我们投资的那支股票。

对我们来说，最大的障碍就是对不熟悉的事情有恐惧心理，以及担心别人会对我们的所作所为说三道四。2000年，我

们从一个朋友那里听说了《富爸爸，穷爸爸》这本书，当时一下子就动心了，因为罗伯特·T·清崎和我们一样，也来自夏威夷。我们现在住在瓦胡岛，但是我出生和成长的地方却是考爱岛，卡罗尔则来自比格岛。我们都毕业于夏威夷大学（我们在大学里学的专业分别是电气工程和儿童教育）。我的父母毕业于职业学校，他们一定要我和姐姐接受大学教育。卡罗尔的父母也向她灌输了同样的思想。拥有高学历才能获得高收入，这是我们从小就接受的教育，而且，我们对此也一直深信不疑。

但是，读完很多成功人士的传记之后，我们却对这一点产生了怀疑，因为，他们的经历和我们听到的有很大差别。

尽管如此，当我读到《富爸爸，穷爸爸》这本书的时候，还是被深深地吸引了，因为罗伯特·T·清崎写得通俗流畅，读起来很轻松。我们从中学到了很多关于如何获得财务自由的知识。与此同时，我们对投资房地产的恐惧也开始逐渐消失。后来，我们与朋友（就是她把“富爸爸”系列图书介绍给我们的）一起玩现金流游戏，从此，我们的生活就发生了巨大的变化。

我开始意识到，为什么在游戏之初，我不想拿到工程师或者医生这样的牌（“除了这两种职业，其他什么职业都可以！”我不止一次这样抱怨）。因为，从事这些职业很难摆脱“老鼠赛跑”式的生活。后来，我看到房产管理员这种职业，我觉得可以解决我的问题。我们注意到，那些收入高的人消费也相应很高，而且有很多无谓的支出。这样，为了摆脱“老鼠赛跑”式的生活，踏上经济上的“快车道”，他们就需要付出更多的



努力，以获取被动收入，维持收支平衡。现金流游戏中的各种纸牌确实反映了现实生活的方方面面，那就是，高收入就意味着能住更大的房子，开更豪华的汽车，等等。

这个游戏的确让我们大开眼界。不过，直到我们真的进入“投资者” I象限，我们才意识到这个游戏有多么逼真。从这个游戏中，我们还学到了很多其他的东西：如果你只是玩游戏，而不付诸实践，那么，你就是在浪费时间，因为你没有意识到你自己的能力究竟有多大。这个游戏的确让我们受益无穷。

几年以前，卡罗尔就已经进入了“企业所有人” B象限。卡罗尔本来是一家私立幼儿园的教师，后来，她觉得这份工作太累，于是决定改变自己的生活方式，辞掉幼儿园的工作，找一份兼职，这样就能缩短自己的工作时间。对她的决定，我完全支持。现在，卡罗尔每天在家里工作，全权负责我们的直销事业，这份事业我们已经经营了7年。

继续前进

2001年年中的时候，我们告诉自己，如果我们想赚大钱，就必须有所改变，包括生活方式上的改变。当我们再看自己住的那套3居室的房子（这套房子是我们7年前买的，当时，我们相信拥有自己的房子是每个家庭的梦想）的时候，我们的看法已经完全变了。我们住在这里每个月要支付2 000美元，而且这还不包括使用各种设施的费用。买这套房子花了我们300 000美元，和我们认识的很多人一样，我们希望在某个时

间能以更高的价钱把它卖掉。我们花了很多钱来维护这套房子，但是，这个时候，房地产市场一片萧条，房价降到了最低点。我们已经无力再去筹集资金，因为我们没有什么资产。我们希望房子能升值，但是希望却化作了泡影。

这套房子确实吃掉了我们很多收入。但是，如果我们卖掉房子，我们就可以将“游戏”付诸实践了。

卡罗尔的第一反应是，“我们的朋友会怎么想？”于是我反问她，在今后的20年里，是不是都想住在这套房子里。她稍加思索，说“不想”。然后我们继续进行了一系列“如果……那么……”的假设：

- 如果我们把房子卖掉，用这笔钱去买房地产，每个月从中获取收入，那么，结果会怎么样？
- 如果我们住在另外一个便宜的地方，那么，结果会怎么样？
- 如果我们继续住在这里，什么也不做，那么，结果会怎么样？

我们对每一个细节都进行了认真的讨论，最终达成了共识。我们真正要回答的问题是，“我们为什么要住在这里？”

2002年春天，我们以260 000美元（相对于我们的付出来讲，略有损失）的价钱卖掉了房子，从连栋房屋中买了一套。我必须说明，尽管进入I象限，而那是我们结婚以来作出的最大的、也是最艰难的一个决定，但是，我从来没有为



此感到一丁点儿的后悔。我们觉得那是实现财务自由的惟一途径。

3个月以后，我们在火奴鲁鲁购买了我们的第一处供出租的房产。

我们的游戏过程

富爸爸的一个顾问曾经写过《房地产巨头》一书，我们采纳了书中的建议：通过买入房产来赚钱。我们买的第一处房产是一套丧失赎回权的房子，总价57 000美元，预付10%。这是我们第一次尝试房地产投资，第一年的资金回报率就超过了42%。4个月以后，我们又买了第二处丧失赎回权的房产，总价63 000美元，预付仍然是10%。这一次的现投资回报率是36%。这两处房产都是3室1卫，是一幢公寓大楼中的一套。相似的公寓的价格是83 000美元。

这两处房产距离我住的地方大约4英里，是我的房地产代理人介绍给我的，她也是我以前上司，一名海军中校。在她退休之前的几年里，她就开始在夏威夷从事房地产代理，这样，她就有了收入来源，可以住在夏威夷。在成为房地产代理之前一年，她开始购买房地产，而且在短短的3年之内就拥有了七八处房产。我想向她学习投资经验，她也乐于帮助我、和我分享她的成功。

和她取得联系之前，我们也通过互联网和报纸来寻找合适的房产，但是，每次根据获得的信息去联系的时候，那些房产

共同的决定

都已经卖掉了。于是，我们转而寻求代理的帮助，告诉她我们想买什么价位的房子，我们想从中获得多少收入。明白了我们的投资意向之后，她鼓励我们继续努力，并告诉我们可以购买的房产很多，我们一定能找到合适的。她说得对。

我们2002年7月购买了第一处房产，以下就是那处房产的明细：

购买价格：57 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	5 700 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	1 900 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>3 500 美元</u>
	11 100 美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 150 美元
—房屋空置造成的损失（5%）：	<u>57.50美元</u>
总收入：	1 092.50美元

每月支出情况：

—各种税费（财产）：	15.37美元
—保险金额（私人抵押贷款保险和不动产抵押借款保险）：	<u>53.85美元</u>
—修理/维修费用：	0 美元



富爸爸

成功的故事

(我们对房子进行翻新的时候，所有可能的东西——地板、家电家具、水管——全部进行了更新，因此，希望短期内不会再有什么东西需要维修。)

一储备金：	0美元
一每个月的维修费（包括意外保险）：	252.29美元
一月供（贷款30年，利息7.75%）：	<u>352.15美元</u>
	<u>673.66美元</u>
每月净现金流动额：	418.84美元

投资回报率

每年现金流动状况（418.84美元×12）：	5 026.08美元
÷	
现金投资金额：	11 100美元
投资回报率：	45.3%

2002年，我们购买了第二处房产，下面就是这处房产的明细：

购买价格：63 100美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	6 310 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	2 200 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>3 500 美元</u>

共同的决定

每月现金状况分析

房租收入：	1 150 美元
—房屋空置造成的损失 (5%)：	<u>57.50美元</u>
总收入：	1 092.50美元

每月支出情况：

—各种税费 (财产)：19.09美元	
—保险金额 (私人抵押贷款保险和不动产抵押借款保险)：	
	42.59美元
—修理/维修费用：	0 美元

(我们对房子进行翻新的时候，所有可能的东西——地板、家电家具、水管——全部进行了更新，因此，希望短期内不会再有什么东西需要维修。)

—储备金：	0 美元
—每个月的维修费 (包括意外保险)：	252.29美元
—月供 (贷款30年，利息7.875%)：	<u>411.77美元</u>
	<u>725.74美元</u>

每月净现金流动额：	366.76美元
-----------	----------

投资回报率

每年现金流动状况 (366.76美元×12)：	4 401.12美元
-------------------------	------------

÷



现金投资金额：

12 010美元

投资回报率：

36.6%

我们从书中学到，不要爱上自己的房产（如果要购买的房产是丧失赎回权的房子，那么，这一点就很容易做到），只要爱上那些数字就足够了。在上述两宗交易中，我们甚至都没有见到要买的房子，对方就接受了我们的报价。我们很幸运，因为我们有一个房地产投资方面的顾问兼良师益友，她就像罗伯特·T·清崎和道尔夫·德·鲁斯一样诲人不倦。

顺便提一下，我们买完第二处房产之后，卡罗尔问：“我们为什么那么晚才卖掉自己的房子？”（现在，再回想起当时的那一幕，我们两个人都不禁莞尔一笑。）

目前，我们正在寻找第三处房产。如果我们再买一处房产，并把它租出去，我们每个月的收入就足够支付现在这套房子的月供了。对我们来说，经济状况可以说是发生了翻天覆地的变化。

一只脚已经离开了“老鼠赛跑”

现在，我依然处于“雇员”的E象限，因为我还在军队就职，负责一个部门，这个部门专门监控电话系统。我今年39岁，我已经告诉我的上司（他今年30岁），我打算45岁退休。官方规定的最低退休年龄是62岁，因此，我的退休年龄提前了

许多。今后3到5年内我的计划是，和卡罗尔一起进入B象限，然后一直待在I象限。到那个时候，我们的房地产投资和直销生意的收入就足以养活我们两个人，这样，我们就可以去寻找新的更大的投资机会。尽管从短期来看，卡罗尔当教师的收入更高，但是，我们的长远目标是，怎么才能过独立自主的生活。也就是说，不再受雇于人、不再依靠薪水度日，相反，要自己进行投资。

我们成了榜样

看到我在房地产投资方面取得成就之后，我的上司也开始着手改变自己的财务状况。于是，在我的房地产代理人（以前也是他的上司）的帮助下，他也购买了自己的第一处房产。不但如此，我们的一位住在拉斯维加斯的朋友也打算购买房产，用于出租。但是，也有一些朋友置富爸爸的警告于不顾，即应该只从事能立即产生效益的生意。相反，他们寻找一些零收益的房子——甚至是负收益——希望这些房子日后能升值，然后转手卖掉，从而赚取差价。我们也尝试过这种方法——那是在我们购买第一处供单户家庭使用的房子的时候——结果赔了个精光，血本无归。

在金钱方面，我惟一信任的人就是我的房地产代理人。现在，那个根本不知道我想干什么的财务顾问已经成为历史了。罗伯特·T·清崎经常问的一个问题是，“你有没有能够让你赚钱的用来出租的房产？”现在，我们也经常这么问我们的潜在



的理财顾问。

你也能过独立自主的生活

最初，当我们卖掉自己的房子的时候，我们并不知道，我们的生活是会脱离正常的轨道，还是已经朝着财务自由迈出了正确的一步。购买第一处房产之后，我们觉得自己作出了正确的选择。每次我们觉得失去信心的时候，就会重温一遍“富爸爸”丛书，或者再玩一次现金流游戏。

当我们找到第二处房产的时候，我们就清清楚楚地知道，我们的确选对了方向。一个决定就能给我们的生活带来这么大的变化，实在是太不可思议了。

以前，我们总是对自己充满信心：我们一定能实现财务自由。但是，那个时候，我们其实并不知道，究竟怎么才能实现这个目标。是现金流游戏教会了我们，怎么才能在生活中获胜。

更让我们感到高兴的是，我们克服了自己对未知事情的恐惧心理——如果我们卖掉房子会怎么样？如果我们相信自己、进行房地产投资会怎么样？做完以后，我们才恍然大悟，这个过程其实并没有我们想像的那么难。尽管距离我们的最终目标还有很远的距离，但是，我们知道自己的方向是正确的。我庆幸自己所做的一切，否则将来我一定会后悔，“如果我当初走回原路，一定不会有现在的成就。”

第10章

一个篱笆三个桩

梅塞德·霍尔
犹他州，盐湖城

在布里海姆青年大学读大学四年级那年，机会敲响了我宿舍的门。打开宿舍的门之后，我发现我的朋友艾伦正气喘吁吁地站在门口，他激动得都有点儿语无伦次了，我开始还以为他在说西班牙语呢。“你一定得读这本书，一定得读，”他在我面前挥舞着一本紫色的书，用不容置疑的语气对我说，“它讲的是有一个人有一个富爸爸。他自己的爸爸很穷，但是，他的富爸爸……”

我茫然地看着他，不知道他在说些什么。我了解艾伦这个人，所以对他的大惊小怪一点儿都不觉得意外。这已经不是他



第一次向我推荐书了。我把那本书从他手里夺了过来，答应他一定看，看完之后就还给他。

为了让自己从紧张的学习中暂时解脱出来，我开始看那本书。我发现，自己深深地被清崎和他的富爸爸的故事吸引住了。但是，繁重的学习压力让我无暇完整地去读这本书。那年我21岁，正在准备期中考试，还要写信息管理专业的毕业论文。那个时候，我即将从商学院毕业，正为面试、找工作和毕业的事情忙得晕头转向、不可开交。因此，我只能先把《富爸爸，穷爸爸》还给艾伦。他很高兴自己的书又回到了自己手里。

X代人的困惑：“这种事怎么会发生在我身上？”

毕业以后，我如愿以偿地进入一家刚刚起步的互联网公司。和我的同龄人一样，我以为自己能从股票中赚到大把的钱，然后就可以提前退休，享受生活了。那种辛辛苦苦工作几十年才能退休的生活方式，只属于上一代人。

但是，我的如意算盘很快就泡汤了——很不幸，刚上班3个月我就失业了。握在手里的股票也变得一文不值。提前退休？这个想法随着纳斯达克指数而灰飞烟灭了。

后来，我找到了一份软件工程师的工作。这个时候，我已经意识到，我不想受雇于人，为别人打工。每次发工资的时候，我就深切地体会到，为什么大家那么痛恨缴税。我感到难以置信：那么多钱都不翼而飞了。大学毕业之前，我总是想，

一个篱笆三个桩

工作以后我可以买那么多自己喜欢的东西。但是，每次领完薪水，除去纳税、偿还汽车贷款、交纳房租，我不觉得自己比上学的时候富有多少。上中学的时候，我为了上大学而努力学习；考上大学以后，我为了能学自己喜欢的专业而努力学习；然后，我力争功课优秀、实习表现出色，就是为了最终能找到一份称心如意的工作。难道这就是我想找的工作吗？每天都坐在那个小小方格子里，盯着显示器上的那些计算机代码，每周工作90个小时——这可不是我理想中的工作，更让我感到郁闷的是，我“挣的”大部分钱却不归我。

几个月以后，我已经彻底厌倦了这种生活，并感到恼怒不已。这个时候，我又想起了清崎和他的富爸爸。回家以后，我跟我的丈夫杰夫——我们刚刚结婚——提起了那本艾伦硬塞给我看的紫色的书。我们决定去书店买一本，两个人一起看。读完之后，我们又买了《富爸爸财务自由之路》和《富爸爸 投资指南》这两本书。

杰夫是一个知名的企业家。他总是知道别人在想什么，此外，他非常擅长与他人进行交涉。但是，他从小接受的教育却是，“企业家”是一个庸俗的字眼儿。在他家里，做生意的人低人一等，他们有个绰号叫“惟利是图的人”。杰夫的父亲是一名教师，因此，他的很多想法与清崎的穷爸爸非常相似。

因此，杰夫一直按照前人为他设计好的生活轨迹生活着。他考上了犹他大学，获得了日语专业的学士学位和经济专业的学士学位。毕业的时候，他的目标和我一样，也是找到一份好工作。



毕业之后，杰夫先后到几家大公司参加了面试。他的学习成绩绝对无可挑剔，还多次获得各种奖学金，日语也相当好。可是，尽管如此，尽管他也通过了几轮面试，工作却还是没有着落。这让他感到很困惑。

一般情况下，杰夫总是能坦然面对找工作的失利。但是有一次，他却感到难以接受。那一次，他和他的双胞胎兄弟乔恩（他们两人的专业恰好相同，平均成绩也不相上下）一起参加面试，并从1 000个人里脱颖而出，再次参加下一轮的面试。他们两个人都应聘美国五大会计师事务所中一家的金融分析师的职位。他们都是从全校学生中选拔出来的，都过五关斩六将，终于，只有杰夫、乔恩和另外一个人通过了所有的面试，获得了去旧金山总部参加最后一轮面试的机会。有消息说，有资格参加这一轮面试的人肯定能得到这份工作。

面试回来之后，杰夫和乔恩都异常紧张，电话终于来了：乔恩获得了银行财务处/营业部的一个职位，而杰夫则落选了。

我从来没有见到杰夫这么沮丧过。他感到很失落，不停地问我，以后的日子该怎么过。他已经做了大家希望他做的一切，现在，他觉得自己很失败。于是，他听从了周围的人善意的建议，决定去读研究生，学习商业信息系统专业。他觉得如果这样做，他找到一份好工作的几率就会增加。因此，他参加了GMAT（分级管理录取测试），并以优异的成绩考上了一所好大学，2001年秋天开始上课。

但是，我却怀疑，继续接受教育是否真的对我们有所帮助。根据罗伯特·T·清崎的理论，继续深造只会让我们背负更

多的债务。我们欠的债会越来越多，而不是积累下属于自己的财产。此外，杰夫研究生毕业之后，很可能还是要进入公司工作，而我痛恨这种工作。

一天，我让杰夫坐下来，听我给他念《富爸爸 投资指南》这本书中的一些话：

“首先你要确定，在哪个象限里最有可能获得长期的财务自由……”我指着“雇员”E象限说，“以你的水平，雇主不可能付给你高薪，因此，作为一个雇员，你可能永远赚不到足够的钱来进行投资。此外，你做事马虎，很容易产生厌倦情绪，很难长时间集中注意力，你爱和别人抬杠，而且，你也不服从指挥。因此，你在E象限里获得成功的可能性极小。”

我们对视了一眼，心里都清楚地知道，我们不愿意下半辈子受雇于人。我们两个人都不具备好员工应该具备的品质。杰夫意识到，研究生院不适合他。尽管我也接受了大学教育，但是我知道，我无法用我所接受的教育去获得晋升机会。知道自己究竟是什么样的人、究竟要追求什么，才是我们的目标。

就这样，杰夫和我都成了罗伯特·T·清崎的忠实追随者。我们完全被他对待生意、对待生活的方法打动了，动辄就引用他说过的话。“富爸爸说……”成了我们的口头禅。



我们开始改变

很快，我就辞掉了原来的工作，我们开始节约开支，依靠以前的积蓄生活。但是，在这一过程中，我们开阔了自己的眼界，决定参加城里举办的各种讲座，无论什么内容的讲座。我们还购买了（而且还在源源不断地购买）大量的录音带，内容涉及销售、金融、个人发展、工作动机和商业等。我们的目标非常明确：拥有自己的事业，年轻的时候就可以退休，同时过着优越的生活。但是，和别的事情一样，这个目标并不那么容易实现。

我们的第一宗生意就是和钱打交道：为金融公司和急需现金的小企业牵线搭桥。这桩生意的启动费用是7 000美元。6个月以后，我们的生意宣告结束，结果是损失了10 000美元。但是，我们从中获得了十分宝贵的经验。

糟糕的是，我们手里没有钱了。

“你们简直是疯了，你们不会成功的，还是去找一份正儿八经的工作吧！”我们的朋友和家里人反复劝说，试图让我们打消这种“迅速致富”的念头。在他们看来，这个主意一无是处。

但是，我们不断提醒自己两件事情。富爸爸说，失败是成功过程中的一个必经阶段。迪帕克·乔普拉则说，成功只是过程，而不是终点。正是这些话一直激励着我们前进。

现在我开始明白，为什么富爸爸一直告诉清崎，获得成功

所需要付出的努力，不亚于攀登珠穆朗玛峰。如果你想当一个富人，那么，你就必须全力以赴去实现这个目标。你必须做梦都想实现这个目标，这样，你就会主动学习各种必须的知识，无论这个过程有多么艰难。

我不得不承认，这一时期的确是对我性格的考验。我性格上的弱点——胆怯与懒惰——随时都会来捣乱。有时候，我会想，干脆找一份循规蹈矩的工作得了，再也不去想什么年轻退休的事儿了；有时候，我又想，我应该安分守己地做家庭主妇，让杰夫去赚钱养家。毕竟，我只是个女人。我从小接受的教育就是，养家糊口是男人的天职。我会隔三岔五地感到缺乏安全感，支持不住了，便会放声大哭。

我们刚刚踏上这条路的时候，因为没有人告诉我什么时候“交作业”、什么时候“考试”，一切都要靠自己。因此，我们摸索得非常辛苦。有时候，因为没有老板告诉干什么、什么时候干完，我会觉得很不适应。这的确很自相矛盾：以前，我痛恨别人来为我安排工作日程；现在，没有人对我发号施令了，我反而感到很失落。学会自律的确不是一件容易的事情。

后来，杰夫大声宣布了他的想法：

“如果我们不考虑自己做生意，而是去找一份普通的工作，我们的收入足以应付各种开销。但是，然后会怎么样？”杰夫问我。“我们不得不一直这么工作下去，一直到老。我们现在才20多岁，退休以后甬想指望社会保障。趁着现在还年轻，我们必须决定自己应该做些什么……我们没有所谓的‘捷径’可走。”



我知道，杰夫说得对。我们迟早要找出一个赚钱的办法，因为我们将来可能不愿意，或者不能继续工作、赚取薪水。我们现在还年轻，还有充分的时间作出选择。

我们终于作出了决定，决定不再给别人打工。我们宁愿失败千百次，也不愿意让我们的余生在“老鼠赛跑”中度过。我们不再因为失败而自怨自艾，而是鼓足勇气继续前进，自始至终都牢记着我们的目标：年轻退休、生活富有。

富爸爸说过，大多数百万富翁成功之前都至少失败过3次。我们得出一个结论：下一步就是找出接下来我们打算做什么生意。

东山再起

我们觉得，也许继续玩现金流游戏能带给我们灵感。果然不出所料，又玩了很多回合之后，我们从游戏中找到了摆脱“老鼠赛跑”的方法。我们的策略是，先买一套小一点儿的房子，这样就能获得一些被动收入。然后，遇到合适的买主以后，我们就把房子卖掉，用这笔钱做更大的生意，赚取更多的钱。毫无疑问，做大生意能让我们更快地摆脱“老鼠赛跑”，但是，必须从小做起，循序渐进、积少成多。

然后，我们继续玩升级版现金流游戏，并意识到，我们可以出卖一份资产，获得相应的收入，也就是将资产变为现金，然后，用这些钱来从事现金交易。有了做游戏的经验，我们决定将游戏中的策略付诸实施。我们双管齐下：现金+房地产=房

产买卖。我们的下一步打算就是，购买一处房子，然后再卖出去，以赚取买进和卖出之间的差价。但我们知道，仅凭我们两个人的实力是远远不够的。

我们希望，乔恩能加入我们的投资活动，和我们一起做这宗生意。因为我们知道，他在公司里做得并不顺心。公司里的勾心斗角让他感到大失所望，他也不喜欢公司文化所崇尚的那种自私自利、一心向上爬的风气。他很快就意识到，他进入这个公司是一个错误的选择，必须尽快找到出路，改变自己的现状。

在工作中遭受挫折之前，乔恩也在读罗伯特·T·清崎的书。他牢记富爸爸的教诲，决定不再像他的同龄人那样消费。尽管来自周围的压力很大，他还是租了一套很便宜的房子，也没有买车，而且自己动手做午餐，他每个月的花消只占收入的1/3，这样，他工作10个月的时间就能存20 000美元。乔恩经常反复回味富爸爸说过的话，“富人不为金钱而工作”以及“不要死抱着工资不放”，他用这些话来激励自己节约开支，摆脱“老鼠赛跑”式的生活状态。乔恩和我经常探讨，无论我们做到什么职位，我们始终是雇员，只不过薪水高一些而已。

受罗伯特·T·清崎的影响，加上对自己工作的不满意，又意识到税收和花消吃掉了自己很大一部分薪水，乔恩觉得有必要重新考虑自己的工作计划（他原本打算在这个公司工作5年）。后来，他决定把5年缩短为1年，并在此期间尽量多学一些东西。让他又惊又喜的是，工作10个月以后，他被公司无情



地解雇了。

无论是乔恩失业之前还是之后，我们都在力劝他和我们一起投资。但是，乔恩不愿意回到犹他州，他喜欢在旧金山生活。他决定和一个朋友合伙在海湾地区做进出口生意。但是，经过几个月的市场调查和成本分析，他意识到，这个生意赚不了钱。现在，我们都有了生意失败的经历。最终，乔恩还是经不起我们的死缠硬磨，回到了犹他州。“一个篱笆三个桩”，这样，我们的三人组合就形成了。我们决定进军房地产市场。

我们的游戏过程

接下来，我们看了上百处房子，逐一进行分析，从而判断买哪一处最合适。道尔夫·德·鲁斯是富爸爸的顾问以及《房地产巨头》一书的作者，他说，他看过的房子、自己提出报价的房子和对方接受报价的比例是100:10:1。这也是我们当时的真实写照。我们找遍了犹他州的房地产市场，却没有找到符合我们要求的房子。我们也的确看中几处房子，但是，这些房子全部优先卖给现金交易的买主了。

因此，我们更加卖力地四处找房子。我们不断分析、反复讨论、逐一报价，和几十个房地产代理人进行交涉。功夫不负有心人，杰夫找到了第一处房产，是一个老奶奶的房子，两居室的平房，屋子里还散发着猫尿的味道。房子的光线很暗，而且厨房、卫生间和房顶都需要更新。有人甚至建议我们，干脆

一个篱笆三个桩

把房子彻底推倒。对方报价75 000美元，我们还价40 000美元，这个时候，我们的代理人突然消失了。如果不是从道尔夫·德·鲁斯那里了解到，房地产代理人有义务把所有的报价都告知卖主，我们还以为她根本不打算把我们的报价告诉对方呢。尽管如此，我们还是向对方报了价。最后，经过几个星期的考虑，卖主决定以45 000美元出售。但是，条件是现金交易，而且要在接受报价之后7天内成交。

这个结果让我们彻底绝望了。那个时候，我们银行里的存款还几乎还不够我们填肚子呢。这真是一个讽刺：我们居然对现金交易那么狂热。

于是，我们又找了一个能支付现金的人入伙（房子买下来之后他还可以负责维修），但是，这个人太贪心了，他想从我们眼皮底下独自买下这套房子，他的报价是46 000美元。“你们都这么年轻，我怎么能相信你们呢？”这是临别的时候他对我们说的最后一句话。

这时候，距离最后的成交期限只剩下3天时间了，我们只能报价50 000美元。我们紧锣密鼓地进行商议，经常通宵达旦，最后终于找到了一个筹集现金的办法。我们发现，可以直接把预付款从信用卡中转到银行账户上。现金转账的利率是19%，而这样转的利率则是0。我们确实这样做了：把杰夫、乔恩和我的信用卡放在一起，我们终于筹到了这笔钱。那套房子最后还是归我们所有了。

（说到这里，我必须声明一点。我知道富爸爸反对滥用信用卡。我们决定这么做的时候也是慎之又慎的，事先已经分析



了所有可能的金融风险。对于那些没有经验的人，或者缺乏金融知识的人来说，我不建议使用这种方法，也就是说，应该根据风险与回报的比率来作决定。)

我们花50 000美元买下了那套房子，然后，花了15 000美元来对它进行维修。经过维修，房子的估价是115 000美元。3个月以后，我们以113 500美元的价钱把它卖了出去。把信用卡的欠款还清之后，我们把剩下的钱当做原始资本。但是，根据富爸爸的理论，“买卖”房产并不是我们要追求的最终目标，因为，我们的目标应该是获得被动收入。因此，我们现在还只是买卖人，而不是投资者。但是，富爸爸也说过，通过“房产买卖”可以获得资金，从而最终进行投资。我们就是按照这个程序来做的。

借助部分原始资本，我们预付了一部分现金，在盐湖城买了一套房子，并很快就租了出去。这套房子花了我们159 900美元，的确很划算。那个地区是城里雅皮士^①聚居的地方，每套房子的平均月租金在1 200美元到1 600美元之间。由于我们对房子进行了修复，使之焕然一新，我们很轻松地就与房客签订了2年的租赁合同，月租金是1 580美元。

下面就是这套供单户家庭使用的房子的明细（3 200平方英尺，6室4卫）：

① 年轻的城市或郊区居民，他们拥有待遇优厚的专业工作和富裕的物质型生活方式。——译者注

一个篱笆三个桩

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	7 995美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	7 150美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>4 500美元</u>
	19 645美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 600美元
—房屋空置造成的损失（5%）：	<u>80美元</u>
总收入：	1 520美元

每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：	161美元
—修理/维修费用：	0美元

（根据我们签订的合同，房客承担维修费用和垃圾处理费，并负责打扫庭院。）

—储备金：	20美元
—管理费用（租金的10%）：	160美元
—月供（贷款30年，利息5.8%）：	<u>960美元</u>
	<u>1 301美元</u>
每月净现金流动额：	219美元



投资回报率

每年现金流动状况 (219美元×12):	2 628美元
÷	
现金投资金额:	19 645美元
投资回报率:	13.4%

现在，这套房子的估价是210 000美元。

目前的投资状况

我们现在的投资策略是，买卖低档住房，购入并持有中档房产（就像我们上文提到的那种房子）。我们通过分析得知，在当前的市场上，我们可以以折扣价格买入低档房产，经过维修之后再出售，从中赚取一定差价。此外，如果购买面积小的房子，我们可以支付现金，这样就可以降低财务成本。然后，我们把这些房子卖给城里那些不太富裕的人，因为他们无力购买更好的房子。

由于低档住房利润十分有限，我们一次只做一桩。每次都是现金交易——价钱从50 000美元到150 000美元不等——然后，根据价格决定是出售还是自己持有。到现在为止，我们已经购买了9处供单户家庭使用的住房，卖掉了5处，自己持有4处。

我们的房租要高出市场平均价格，因为我们每一次都精心

一个篱笆三个桩

作准备。此外，我们会把房子修葺一新，这样就能提高房租——我们的房租大约高出平均房租10%。还有，我们买入房子的时候价钱低于市场价，因此，我们无论是买入还是出租都能从中赢利。

我们对房客的要求也很高，我们会认真调查他们的信誉如何、工作经历，以及介绍人的情况，等等。

以下就是我们刚刚购买的一处联式房屋的明细（2 500平方英尺，6室3卫）：

购买价格：70 000美元	
投资于房地产所需要支付的现金	
预付现金：	7 000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	0 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	35 000 美元
	42 000 美元
每月现金状况分析	
房租收入：	1 825 美元
—房屋空置造成的损失（5%）：	91.25美元
总收入：	1 733.75美元
每月支出情况：	
—各种税费（财产）和保险金额：	208.30美元



富爸爸

成功的故事

—修理/维修费用 (房租的6%):	109.50美元
—储备金:	50 美元
—打扫庭院:	20 美元
—管理费用 (租金的10%):	182.50美元
—月供 (贷款30年, 利息7%):	419.14美元
	<u>989.44美元</u>
每月净现金流动额:	744.31美元
投资回报率	
每年现金流动状况 (744.31美元×12):	8 931.72美元
÷	
现金投资金额:	42 000 美元
投资回报率:	21.27%

现在, 这套房子的估价是164 500美元。

目前, 我们正在为这套房子再次筹集资金, 从而支付维修费用和预付金。我们通过增加贷款额度来筹集资金, 这样, 我们每个月要偿还的贷款额就增加到了698.57美元, 每个月的净收入则减少了大约280美元。不过, 我们每个月还是有650美元的收入, 而且, 我们手里还有42 000美元的现金可以用于下一次的投资。

下面是我们另外一处房产的明细 (联式房屋, 总面积2 300平方英尺 5室2卫):

一个篱笆三个桩

购买价格：97 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	9 700 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	2 910 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>18 000 美元</u>
	30 610 美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 600 美元
—房屋空置造成的损失（5%）：	<u>80 美元</u>
总收入：	1 520 美元

每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：	192 美元
—修理/维修费用：	96 美元
—储备金：	50 美元
—打扫庭院：	25 美元
—管理费用（租金的10%）：	160 美元
—月供（贷款30年，利息7%）：	<u>580.81美元</u>
	<u>1 103.81美元</u>

每月净现金流动额：416.19美元



投资回报率

每年现金流动状况 (416 19美元×12): 4 994.28美元

÷

现金投资金额: 30 610 美元

投资回报率: 16.32%

现在，这套房子的估价是159 000美元。

到目前为止，我们所购买的房子都是以市场价的50%~60%成交的。我们买的大部分房子都是只有一些表面上的小毛病，没有结构性的问题。在出售的时候，我们不收任何预付款，手续费也是我们来交。买主都是向银行申请全额贷款，因此，我们无须承担二次抵押贷款。只要房子一卖出去，就与我们毫无瓜葛了。

我们出售房子的明细与出租房子明细不同。以下就是我们出售的一处房子的明细（供单户家庭使用，总面积840平方英尺，2室1卫）：

购买价格: 48 000美元

预付现金: 48 000美元

房地产买卖手续费（卖方支付，在这宗交易中，
由银行支付): 0美元

修理费用/翻新费用: 250美元

一个篱笆三个桩

(这套房子的前任房主是一位投资者，他已经对房子进行了全面翻新，但是还没来得及出手就破产了，因此，这套房子属于丧失赎回权的房产。房子里的一切——从地毯到橱柜——全部都是崭新的，无可挑剔)

每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：	n/a
—管理费用：	n/a
—月供：	n/a
—房租收入：	n/a

每月支出情况：含在维修费用之内

—现金流动：	n/a
—资产：	48 250美元
—估价：	95 000美元
—现金回报率：	n/a
—总估价：	47 000美元

后来，我们以94 300美元的价格把这套房子卖了出去。买方从市政府获得了一笔补贴，用于交易的支付手续费，因此，我们没有为这笔交易支付任何手续费。

我们的总成本：48 250美元

售出价格：	94 300美元
—总成本：	48 250美元
净收入/资产收益：	46 050美元



投资前后对比

我们是从2002年春天开始购买房产的。以下就是我们投资之前的经济状况：

支出		收入
*市政	400美元	母亲的资助250美元
信用卡	253美元	
**COBRA	285美元	
**医疗费用	100美元	
*手机费	80美元	
房租	400美元	
固定支出		
*食物	300美元	
*煤气	100美元	
*其他	<u>200美元</u>	
总开支：	2 118美元	
一收入	<u>250美元</u>	
总开支	-1 868美元	

*课税减免 (指在计算所得税时可从纳税者所得总额中扣除的款项，如子女抚养费等。——译者注)

**部分课税减免

一个篱笆三个桩

资产			负债	
账户：	梅塞德	230美元	汽车贷款	6 379美元
	杰夫	524美元	信用卡	12 478美元
共计		754美元	手机费	240美元
				19 115美元
储蓄	梅塞德	440美元	-全部资产	1 274美元
	杰夫	80美元		-17 841美元
共计		520美元		
全部资产		1 274美元		

2003年1月资产负债表

资产		负债	
积蓄	65 000美元	信用卡	1 500美元
资产负债表			
股票	2 700美元	汽车贷款	25 000美元
购销账	18 500美元	学校贷款	0美元
房地产	890 500美元	抵押贷款	324 000美元
资产小计	976 700美元		
消费品			
汽车			36 000美元
珠宝			12 000美元
其他			15 000美元
小计			63 000美元



银行估算的总资产 (资产小计+消费品)	1 039 700美元
富爸爸估算的总资产 (只包括资产小计，不包括消费品)	976 700美元
总负债	350 500美元
银行估算的资本净值 (银行估算的总资产减去总负债)	689 200美元
富爸爸估算的资本净值 (富爸爸估算的总资产减去总负债)	626 200美元

2003年1月收入状况

每个月的薪水收入	
作为自由职业的抵押贷款经纪人	10 000美元
买卖住房 (平均月收入)	17 500美元
每个月的被动收入	
房地产	2 900美元
每个月的资产收入	
每个月的购销收入	2 000美元
每个月的总收入	32 400美元

每个月的开支	
税款	4 860美元
信用卡付账	150美元
房租	500美元
汽车贷款	800美元
衣食	500美元
保险	500美元
手机费	200美元
一总支出	<u>7 510美元</u>
每个月节余	24 890美元

我们的现状

现在，我们依然处于从现金流象限左侧到右侧的过渡时期。由于我们进行了房屋买卖，因此我们可以说处于“自由职业者”的S象限（这个时候我们已经开始进行投资了）。现在，我们正努力向“企业所有人”的B象限迈进。但是，我们也在进行房屋租赁，每个月都能获得被动收入，因此，我们也勉强算得上企业业主。

我们三个人对自己所从事的工作都十分投入。我决定遵循富爸爸的建议，“富人不为钱而工作”。既然我们的主要投资方向是房地产，我就应该尽可能多地学习这方面的知识。现在，我已经获得了从业资格，是一名独立的抵押贷款经纪人，



每天和不同的银行打交道。我喜欢这份工作，也从中学到了很多有助于我们自己投资的东西。这份工作还为我带来了不菲的收入，我当然不介意多赚一些钱。不过，我并不打算一辈子以此为业，一旦找到合适的抵押贷款顾问，我就不再做这份工作。懂得越多越好并不是上上策。

罗伯特·T·清崎说过，永远不要爱上你的投资对象。因此，虽然我们是从房地产起步的，我们并不想只局限于房地产投资。我们希望从事各种投资活动，只要有利可图。

我们的目标是购买并持有大型的房产，比如综合性建筑和商用建筑。我们不仅仅要在美国进行房地产投资，还要进行跨国投资。杰夫和乔恩擅长日语，因此，我们打算在日本发展我们的生意；乔恩还能说泰语，所以，泰国也在我们的投资名单上；杰夫和乔恩都认识中国的汉字，他们想把业务扩展到中国（尤其是中国有着巨大的投资潜力）；杰夫和我都能讲西班牙语，因此，我们还想把业务扩展到拉丁美洲。

我是24岁的时候开始根据富爸爸的理论进行投资的。今年，我25岁。杰夫和乔恩开始投资的时候是28岁，所以你一定猜到，他们现在29岁。我们开始创业的时候，资产负债表上没有财产，只有债务；我们的收支清单上进的少、出的多。而那些支出大部分用于购买华而不实的東西。那个时候，我们惟一的收入来源就是各自的薪水。

在短短一年之内，我们已经购买了价值超过1 250 000美元的房地产，其中自己持有的房产价值890 000美元。现在，我

们不但有薪水收入，还有被动收入和资产收入。我们正在试图按照罗伯特和金的理财模式（他们开始创业的时候）去生活，也就是说，只把70%的收入用于消费，10%的收入用于投资，10%的收入用于储蓄，10%的收入用于慈善事业。现在，我们不再花钱去买那些没有用的东西了。尽管我们已经有了自己的事业，我们的生活却非常节俭。不过，一旦我们成为富人（按照富爸爸的标准），我们就不必再这么节俭度日了。现在，我们还在思考退休对我们来说意味着什么，我想，5年以后我们就会明白的。

投入必要的时间

尽管每个人都可以做到我们做过的事情，但是，在购买第一套房子之前，我们花了一年时间才改变了自己固有的思维方式。进行投资还需要充分的思想准备，需要充分了解相关的知识。我们还在不断地学习。对别人来说，这个过程需要的时间可能更短，也可能更长。这因人而异。

但是，无论这个准备的过程（比如说，从宏观和微观两方面学习房地产知识，熟练掌握有关投资和金融方面的技能等）需要多长时间，我们想强调的是，它的确需要付出相当多的时间和精力。它还需要耐心和良好的自制力，尤其是对感情的控制能力。这也是我们成为富爸爸迷的原因。因为，富爸爸在书里阐述了投资者需要克服的每一种情绪。

在房地产投资方面，我们把恐惧心理当作最大的心理障碍



来加以克服。人们总是担心，他们可能永远找不到合适的房地产买卖，于是就匆匆忙忙地购买一处极差的房产，因为他们担心如果现在不买，以后就永远没有机会买了。我们的观点是，宁缺勿滥，宁可不做，也不买不理想的房产。我们也看到过这样的房主，他们总是担心找不到房客，因此，只要有人上门来看房，他们就把房子租给这个人（也许正是出于这个原因，房地产界才会有那么多的悲剧发生）。

对我们来说，为了找到合适的房客，宁可耽误几个月时间，也不能随便把房子租给一个不爱惜房子、拖欠房租的房客。

我们还见过这样的房主，他们总是担心自己要买的房子会有什么毛病，从而放弃了一宗绝好的生意不做。他们不去对房子作必要的检查，也不进行成本核算，从而预防可能出现的损失。

虽然我们鼓励他人去追求成功，但是另一方面，我们也想引起大家的警觉。最基本的一条就是，人们不应该抱有一夜之间做成一笔大生意、立即发财致富的心理。在我们周围有这样的“投资者”，他们试图把房子租出去或者转手卖出去，结果却落了个破产的下场。事实上，我们的一套房子就是从一个这样的“投资者”那里买来的。

因此，做好充分的准备是必不可少的。在我们购买房产之前，一定会获得房地产投资方面的相关经验。比如，虽然我们不买房子，但是我们会向对方报价；我们会看很多书，会在网上查询；我们会作大量的市场调查。不但如此，我们还与很多

房地产代理人、经纪人、投资者进行交谈，从他们那里获取很多有用的信息。只要你知道自己在做什么，一旦真的投入精力去做，你会发现，房地产投资其实并不复杂。现在，我们依然每天都在学习。

在我们看来，投资房地产有两点非常关键：一方面要控制好自己的情绪，另一方面要保持虚心的态度，因为你每天都在不断地学习。

对X代人的忠告

杰夫、乔恩和我认识很多我们的同龄人，他们的生活因为互联网产业的崩溃而变得混乱不堪。很多人的梦想破灭了，安全感也随之消失，取而代之的则是对未来的恐惧。如果你也有这样的经历，就像我们曾经经历的一样，你一定要记住：不要因为恐惧而停止追求自己的梦想！

每天面对恐惧，就意味着要克服恐惧心理。你可以坚持自己的梦想，换一种方式去实现它，这样就不会再感到失望。静下心来，好好想一想自己究竟需要什么，然后努力去实现自己的目标。在这一过程中，与志同道合的人结交，他们会支持你、帮助你，而不是向你推销一些没有用的东西，比如401(k)计划等。你最大的风险就是什么也不做。

如果没有罗伯特·T·清崎和他的那些顾问，杰夫现在很可能在读研究生，乔恩和我则一边痛恨公司的环境，一边又不得不为之工作。我们真的感谢富爸爸为我们指出了正确的方向！



我们知道，自己还有很多东西要学习；我们也知道，在实现自己的最终目标之前，还会遭遇很多失败。但是，我们并没有因此而感到畏惧，相反，我们对未来充满信心。谢谢你，富爸爸！

第11章

转变观念

肯·霍布森
宾夕法尼亚州，费城

我的休假计划再简单不过了：和我的妻子苏到百慕大海滩，尽情地享受那里的沙滩和阳光。那是1999年，当时的我感到筋疲力尽，不愿意集中精力去做任何事情，哪怕只是看一本书。

碰巧的是，苏让她的朋友推荐一些适合我们在旅途中看的书。《富爸爸，穷爸爸》就是其中一本。于是，苏去买了一本，并把它塞进了自己的旅行包里。后来，我们的航班晚点了。在等候的过程中，我感到百无聊赖，于是便信手翻开了这本书。结果，我一下子就被它的内容给深深吸引住了，我在门



口也看，在飞机上也看。苏请我陪她去享受沙滩和阳光的时候，我告诉她我得先看完我正在看的那一章，然后才能去陪她。看完一遍以后，我开始看第二遍。

我怎么能不一读再读呢？书里描述的情景和我自己的经历太相似了！清崎在书中写到，没有计划是失败的根源。当我看到这里的时候，我不禁想，“他说的就是我！”

我知道，一定有别的方法，可以让我们全家实现财务自由，但是，我不知道这个方法是什么。事实上，我身边到处都是这样的机会。当我还是个孩子的时候，父母会带着我从新泽西去布鲁克林，拜访住在那里的亲戚。当时我就看到很多房屋租赁的广告，还感到奇怪呢。现在我才明白，原来出租就意味着房主能源源不断地赚钱，每个月都有收入。我想起我们的邻居开了一家日托中心，他们每两年就租一辆新车。我这才明白：汽车是他们工作的需要，那些杂货店也是这个道理。“啊——原来他们就是这么做的！”我拍了一下自己的脑袋，恍然大悟。直到这个时候，我才明白以前看到的很多事情究竟是怎么回事儿。

度完假一回到家里，我就去买了另外几本“富爸爸”的书，还有录音带和现金流游戏。我如饥似渴地吸收着这些信息。

过去的经历都是序曲

在我成长的过程中，我从来不知道，原来我们可以从不同的角度去看待金钱。我的父母都曾经经历过经济困难时期，因

此，他们极度渴望经济上的安全感。他们的做法就是，为新泽西州和联邦政府工作35年。现在，他们依靠养老金生活。

我的父母都是典型的初级投资者。对他们而言，能够带来收入的投资简直匪夷所思——时至今日，他们仍然抱着这种观点。我称他们这种想法是典型的二战心态。大约是我9岁那年，我们家欠了很多债。我还记得我看到父亲把账单从信箱里拿出来，不是带回家，而是塞到了汽车坐垫下面。我们家的暖气被停掉以后，我和哥哥为了取暖，晚上就盘腿坐在睡袋里面。我们都知道家里遇到了麻烦，但从来没有人去讨论这些事情。

这种困窘的生活让我感到备受打击，而且给我留下一个模糊的印象，那就是：实现经济上稳定的方法只有屈指可数的几种。我只能：a) 辛辛苦苦工作几十年，然后靠退休金生活；b) 存钱；c) 找一个有钱人结婚。从来没有人告诉我，除了这些方法，还有什么方法能实现经济上的稳定。

我对自己面前的选择进行了一番分析，得出了一个结论：计算机产业是最有发展潜力的事业。除了一个当生物学家的姑姑之外，我是我们这个大家庭里惟一上大学的人。

在我的职业生涯中，每隔几年我都会获得提升。读到《富爸爸，穷爸爸》这本书的时候，我在QVC公司担任项目经理和互联网程序员，该公司拥有网上销售和电视购物的庞大网络。尽管我喜欢自己的工作，薪水也相当可观，但我仍然觉得生活中缺了点儿什么。我知道，如果我一直工作下去，那么到我59岁半的时候，我就能享受401(k)计划（这是我们最大的一笔投资，此外还有6 000美元投在股票市场）带来的种种好处了。



然而，我和苏也只能这样过一辈子了，这就意味着，我还要这样工作22年。

但是，我不想像现在这样，不得不去工作，直到自己年近60岁。我觉得应该有更好、更聪明的实现“钱途”的办法。这个问题就像谜一样在我脑子里盘旋，挠得我心里痒痒的，我一定要找出谜底。我和苏都毕业于罗切斯特理工大学，专业是计算机科学。我们充分运用自己的智慧与经验，一步步接近谜底。也就是说，我一定要找出答案。

过去，我一直以为获得财务自由只有一条路，因为没有人告诉我还有其他选择；现在，我要踏上一条全新的道路去实现我的“钱途”。富爸爸让我知道，机会无处不在。

第一步

在过去的两年时间里，我一边学习，一边实践。我们把投在股市的6 000美元拿了出来，外加个人退休账户里到期的10 000美元，开始进行房地产投资。（一个当股票交易经纪人的邻居说我这么做简直是疯了。但是，我从股市取出的钱现在还在房地产交易中为我赢利。如果那笔钱继续投资在股市，现在已经损失1/3了。在股市投资就像坐过山车，上去的时候感觉兴奋而刺激，下来的时候会让你的胃里翻江倒海般难受。）

2000年年中股市崩盘之前，我从买卖股票中赚了一些钱。我的大多数房产是用这些钱购买的。我发现，房地产投资是最安全的投资方式。

我的游戏过程

我做的第一件事情就是广泛调查。我加入了一个投资者集团，他们为像我这样的新手开办投资初级培训班。我花了60美元报名参加了一个周末班，这笔钱花得的确是物有所值。在这个班里，我了解了投资的概况，以及和房屋维修相关的情况。这包括实地观看维修之前和之后的房屋状况，内容涉及各项维修所花费的费用：地板，水暖设备，房顶，石膏灰泥板等。这些课程的确非常实用——在购房总成本方面，为初学者打下了坚实的基础。

- 下一步是制定投资计划。我首先确定了自己想要获得的被动收入的数额：每个月至少150美元（税后）。
- 然后，我确定了投资区域。最好不超过一个半小时的车程，我打算在这个范围之内寻找合适的房产。
- 之后，我对那个地段的房租进行了调查，确定相似的房子的房租大概在什么价位。
- 调查完房租之后，我又对抵押贷款的情况作了调查，并大致估算了一下这个地区的税率。我还打听了协会会费、保险费用、水费和污水处理费等。
- 作完调查之后，我把所有的成本加在一起，这就是我的基本成本。我发现，我看中的房子每个月需要支付大约700美元才能负担上述各种费用。也就是说，我必须弄



清楚这个地区的房租行情如何，每个月850到900美元的价钱我能不能承受。

- 我开始寻找价钱在50 000到70 000美元之间的房子，这样的房子每个月需要偿还的贷款是400到500美元之间。

这些房子都是丧失赎回权的房产。我访问了“住房及城市发展部”和“退伍军人管理局”的网站，找到了这样一份清单（事实上，我还找到了一份更理想的清单，上面有法院列出的丧失赎回权的房屋的明细）。

我购买了3处这样的房子，都是供单户家庭居住的房子，都在宾夕法尼亚州。这些房子是用我们的资产和股市上的钱买下的。（我知道很多人用他们的财产来还债、买船或者其他东西。我们的大部分债务都是用现金偿还的，这样，我们可以最大限度地用信用贷款。的确是无债一身轻。）迄今为止，我做的所有房产买卖的预付金都是开价的10%。

下面就是我买的几处房产的明细：

房产一

购买价格：89 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	9 000美元
-------	---------

由我们支付的房地产买卖手续费：	1 800美元
-----------------	---------

转变观念

由我们承担的修理费用/翻新费用：3 500美元

14 300美元

每月现金状况分析

房租收入：1 075美元

每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：325美元

—修理和维修费用：0美元

—储备金：0美元

—管理费用：0美元

—月供（贷款30年，利息8%）：575美元

900美元

每个月现金流动：175美元

投资回报率

每年现金流动状况（175美元×12）：2 100美元

÷

现金投资金额：14 300美元

投资回报率：14.6%

现在，这套房子的估价是123 000美元。



房产二

购买价格：120 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	12 000美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	2 400美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>1 200美元</u>
	15 600美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 450美元
每月支出情况：	
—各种税费（财产）和保险金额：	432美元
—修理和维修费用：	0美元
—储备金：	0美元
—管理费用：	0美元
—月供（贷款30年，利息8%）：	<u>807美元</u>
	<u>1 239美元</u>
每个月净现金流动：	211美元

现金回报率

每年现金流动状况（211美元×12）：	2 532美元
÷	
现金投资金额：	15 600美元
投资回报率：16.2%	

现在，这套房子的估价是156 000美元。

坦白地说，我也犯过错误。我的问题在于不能始终如一地坚持自己的投资计划。曾经有一处供单户家庭居住的房子，距离我住的地方有几个小时的车程。那套房子的厨房还能用——如果你闭着眼睛看的话，这样你就看不到金属橱柜上面的铁锈了。我觉得可以40 000美元买下来，然后转手60 000美元卖出去。但是，这仅仅是我一厢情愿的想法，因为我忽略了市场行情，而现实往往是残酷的。我应该马上以45 000美元的价格把它卖出去，我却没有那么做。

一年以后，那个厨房依然是那么刺眼，而且房子依然压在我这里未能出手。我用了3个月的时间来修理厨房和卫生间，一共花了5 000美元。最终，我以72 000美元的价钱把房子卖了出去。但是，由于房子在我手里的时间太长，我付了很多房地产税。结果，这套房子的结果只是持平而已，不赔不赚。

不过，房地产市场是很宽容的，它总是能给你提供机会。

全新的征程

2001年秋天，我宣布我要离开QVC公司，从事新的工作。由于在房地产买卖中取得了一些成就、积累了一些经验，我开始在国内最大的房地产投资经纪公司就职。现在，我可以为个人及合伙企业代理价值几百万美元的房产交易。有趣的是，尽管我没有销售经验，他们还是雇用了我，因为我了解投资市



场，也熟知投资者的目标和心态。

坦率地讲，除了苏以外，我认识的每一个人都觉得我疯了。我怎么能放弃那样一份稳定的工作，去做一名自由职业者呢——去从事房地产投资？我很难向他们解释清楚，我辞职是因为原来那份工作对我来说已经没有任何吸引力了。无论如何，所有的电脑屏幕都是一模一样的。

但是，那些唱反调的人说，我以前也自己做过生意，但是却没有什麼结果。他们坚信，股票市场才是实现财务自由的途径。

我不这么看。我以前的生意之所以失败，是因为那是工作。1998年，我确实开了一家互联网服务公司，那个公司也的确以失败告终，因为我们的公司制度不完善。简单地说，我只是一个计算机程序员，一个自由职业者，而不是企业所有人。

不过，我也不希望给大家留下一个错误的印象，就是我所取得的一切不费吹灰之力就能实现。我从开始投资的那一天就打算出售房产，但是没能如愿以偿。第二天也一无所获。接下来的3个月里，我都没能把房子卖出去。我开始对自己的做法产生怀疑，脑子里不停地想，“我究竟在干什么？我已经好几个月没有薪水了。”我甚至拿起电话，想要打给QVC公司，因为他们随时欢迎我回去工作。

但是，我想起了清崎说过的话，“要分析，不要自责，不要放马后炮。”在作了一下深呼吸、实事求是地进行了一番分析之后，我告诉自己再坚持一下。我就职的公司实力雄厚，机会也无处不在。我过去的业绩是有目共睹的，它能提醒我自己

究竟在干什么。我和苏并不是草率地作出换工作这个决定的，我们反复进行了讨论，对正反两种看法都作了分析，然后一致认为这是正确的选择。

果然，之后事情就有了转机。我刚刚做成一笔交易，得到的收入比我2001年一年在QVC公司赚的还要多。后面还有4宗交易在等着我做，还有更多的交易正在进行中，包括一幢含有12套公寓的住宅楼，外带洗衣房。从事新职业之后18个月的时间里，我的薪水已经快要翻两番了。

生活掌握在你自己手里

我们有两个孩子，一个9岁，一个5岁，现在也在学习如何理财，因为我们和他们一起讨论应该怎么做。他们玩儿童版的现金流游戏^①，因此知道购买那些华而不实的东西的危害性。

我们也经常与生意圈外的朋友一起玩现金流的游戏。我们经常探讨人们对工作和金钱的恐惧，有的人仍然不愿意去冒险。

过去，我的观点是：401（k）是一种风险投资。现在，我认为如果一桩生意不能立竿见影地产生效益，那么它就有风险。没有明确的投资策略同样是一种风险。

① 罗伯特·T·清崎专为6~12岁儿童设计的教育游戏，儿童可以从快乐的游戏中学习简单的会计知识，了解“收入”、“支出”、“资产”和“负债”的概念及其关系，从小培养孩子的财商，帮助他们及早地做好进入现实世界，迎接人生挑战的准备。北京读书人文化艺术有限公司已经引进了该游戏中文版权。——编者注



从现在起的3年里，我的计划是进入经济上的“快车道”，每个月的被动收入达到5 000美元。不过即使是现在，我也享受着充分的自由。我自己选择工作时间，自己决定什么时候待在家里陪孩子玩，什么时候去钓鱼、打高尔夫球，什么时候带客户看房子。这种生活方式的确非常惬意。即使将来退休了，我也还是要从事房地产经纪人的工作，因为我乐意帮助他人实现财务自由。

在过去的几年时间里，我学到了很多知识，而且到现在也没有停止学习。对我而言，最重要的就是：

- 坚持自己的决定。
- 明白自己选择的是一条光明大道。
- 始终保持谦虚的心态。我总是能学到更多的东西——不是所有的问题我都知道答案。
- 对自己所做的事情充满信心。我发现，只要我下定决心做一件事情，所有的问题就会迎刃而解。
- 要有耐心。我的计划可能看上去不太现实，但是，我最终一定能实现自己的目标。
- 制定计划，并为实现自己的目标而努力。

我还想强调一点。在以前的公司，我知道自己在做什么，因为那是我自己的专业。但是，对于改变自己的财务状况，我并没有信心。

从宣布辞职的那一天起，我就知道自己踏上了一条有风险

的道路。如果没有学到那些投资方面的知识，如果没有意识到自己可以充分运用这些知识，我永远没有勇气作出那个决定。考虑到自己那么懒惰（即使是现在，我也还是要不时督促自己开始工作），我为自己取得的成就感到惊讶。不过，这些正是我要实现的目标。

我知道有很多专业人士每天都为了工作而疲于奔命，因为他们要付账单，可这并不是他们理想中的生活。但是，实现理想的办法的确存在，我已经找到了，你也一定能找到。

Part



第四部分 大器早成

我相信，所有的孩子生下来都是既聪明又富有的。这一部分讲述的全部是年轻人的故事。这些人（一个来自阿拉巴马的10岁女孩儿，一个来自加利福尼亚的13岁男孩儿，两个来自印第安纳的大学三年级学生，他们两个人恰好是好朋友）的经历证明，学习财务知识永远不会为时过早。尽管阿莉森、杰克、大卫和迈克尔处于人生的不同阶段，他们身上却都有一个共同之处：每个人都在选择自己的生活方式，都在考虑如何赚钱，从而实现财务自由。

他们并不觉得接受别人的钱是天经地义的事情，相反，他们都在设定目标，并想方设法去实现目标，自己赚钱。尽管都还在求学阶段，他们都在学习如何掌握自己的生活。

和我一样，他们都有老师，告诉他们学习财务知识永远不会为时过早。他们的父母以及高中老师为他们提供了相关的信

富爸爸

成功的故事

息，这些信息让他们明白，任何年龄的人都可以自己赚钱。阿莉森在车里听到了她妈妈的《选择当富人》的录音带，然后想出了一个赚钱的办法；杰克看到自己的父母根据“富爸爸”系列图书提供的信息进行房地产投资，明白了他自己也同样能做到；大卫和迈克尔正在攻读大学学位，他们不但自己学习财务知识，还鼓励别人也来学习。他们在高中阶段就玩过现金流游戏，这改变了他们对很多问题的认识：自己想过什么样的生活，如何赚钱，自己对社会的影响，等等。通过游戏，他们开阔了自己的眼界；进入大学以后，他们继续把自己学到的知识付诸实践。

没有人强迫他们制定一个赚钱的计划。他们的父母也没有威胁说要停供他们的零用钱。他们是受了富爸爸的启发，主动想办法为自己赚钱的。

阿莉森、杰克、大卫和迈克尔自觉运用现有的信息，领先别人一步获得了理财方面的知识，然后继续采取行动。他们向大家证明：无论是创业还是进行房地产投资，年龄都不是问题。他们毫不犹豫、无所畏惧；他们明白自己想要的是什么，然后朝着自己的目标努力。和那些成年人不同的是，没有人年复一年地告诫他们，什么事情不能做，什么事情不该做。他们勇于尝试、不怕失败，因而不断获得成功。他们不会让任何人、任何事情阻碍他们实现自己的目标。

他们的身上都体现了一种创业者的精神：勇于迎接挑战、不怕风险。为了实现自己的目标，他们不断提高自己的财务技能，强化自己的实业家精神，并且乐此不疲。现在，他们已经

明白了为别人工作、赚取薪水和积累资产、实现自己“钱途”的区别所在。读过“富爸爸”系列图书、听过录音带、玩过现金流游戏之后，他们就知道机会在向他们招手，也知道自己能够更好地把握机会。他们都有一种“我想获得成功”的积极心态。

阿莉森、杰克、大卫和迈克尔还在继续学习：

- 零用钱和别人给的钱也能转化为资产，用来赚钱。
- 将来投资就意味着现在投资。一时的满足远不及长远的现金流动。
- 即使还在校就读，他们也一样生活在现实社会中。他们知道什么是财务、什么是资产、什么是负债，知道为了获得财务自由应该做些什么。
- 为别人树立榜样，向别人教授自己学到的知识，已经成为他们生活的一个组成部分。
- 债务并不可怕，只要它是有把握回收的债款。他们知道，为了获得资产而产生的负债就是有把握回收的债款，而且是明智的做法，因为它能为你带来收入，是你的钱在为你服务。
- 作为一个富人，生活中一件重要的事情就是回馈社会。

我们的下一代人正在学习如何依靠自己实现“钱途”，这是富爸爸所极力倡导的，每个人都应该学习。这些人就为我们树立了一个极好的榜样。他们很早就接受了这方面的教育，因



此，投入时间和精力来学习财务知识对他们来说是自然而然的事情。在这一部分你将看到，他们已经知道，无数的机会在向他们招手。

这群人都精力充沛、善于思考，从而能不断获得成功。对于那些抱着“我希望自己有勇气做这件事情”想法的人来说，他们的经历具有很大的启发意义。他们充满热情，充满自信，坚信“我一定能做到”，他们的故事极具感染力。接着读吧！

第12章

英雄出少年

阿莉森·库巴拉
佐治亚州，康明市

去年我上四年级，老师让我们写一篇作文，写一个鼓舞过自己的人。我首先想到的是自己的妈妈，后来则写了一个班里谁也没有想到的人：罗伯特·T·清崎。他说的很多东西我都知道，因为妈妈开车送我和弟弟上学、购物或者去其他地方的时候，总是在车里放《选择当富人》、《富爸爸，穷爸爸》的录音带。

妈妈还为我们买了儿童版的现金流游戏。我们全家都玩这个游戏，包括我的弟弟艾里克，他一度成了百万富翁，比我还早。当时他7岁，现在8岁。



听完那些录音带，我开始从新的角度来考虑如何赚钱。我每个星期的零用钱是5美元，暑假和周末时间则坐在一个角落里卖柠檬汽水来赚钱。但是，这些钱根本不够我花。

妈妈总是教育我和弟弟，把零用钱攒起来，然后去买自己想要的东西。有很多次，我在商店里看到自己梦寐以求的东西，然后和妈妈商量预支一些零用钱。可她总是说，“不行！”

我希望自己有更多的钱。为了实现这个目标，我开始自己做生意。我今年9岁。在学校里我学到了很多东西，不过，是富爸爸告诉我，自己创业永远不会为时过早。

起初，我向邻居兜售小石头，供他们放在鱼缸里或者是装饰用。妈妈认为这样做根本行不通，但是，我挨家挨户地去卖，的确赚了一些钱。我还按照富爸爸和妈妈教我的，对自己的收支情况作了记录。

然后，我决定卖蜡烛。上三年级的时候，我为我们的圣诞晚会做过一些，而且我很喜欢做蜡烛。在我为做蜡烛采购原料的过程中，我学到了一些新的东西。

开始，我依旧挨家挨户地去卖，或者站在大街上卖，但是并不成功。后来我决定在网上销售，因为那样谁也看不到我，年龄就不成问题了。

就这样，我成了一名业主。妈妈帮助我建立了一个网站。我印了一些名片，在学校和教堂进行散发。我还把零用钱节省下来去买我需要的东西。只要接到订单，我就开始制作并发货。

我的启动费用大约是二三十美元，现在，我已经赚了五六

第 12 章
英雄出少年

十美元了。我的生意做得不错，而且我已经有一个助手了——我的弟弟艾里克。

我觉得，只要我继续听从富爸爸的建议，我一定能取得更大的成就。找到适合自己的道路并不难，我知道我可以选择一些自己喜欢的事情去做，然后把它变成我自己的事业，并让它正常运转起来。我还知道，只要我全心全意地去做一件事情，我就一定能成功，无论发生什么事情。而且，我的成绩单上全部都是A！

第13章

志在必得

杰克·科尔曼
加利福尼亚州，威尼斯

我刚刚买下了自己的第一处供出租的房产。这套房子在加利福尼亚，3室2卫，全新的。这件事情听上去没有什么奇怪的，但是，我今年只有十三岁半。对我来说，进行房地产投资并非天方夜谭。如果我告诉你我为什么会得出这个结论，我想你一定会同意我的观点。

几年以前

“我也要玩这个游戏！”大约三年半以前，我看到父母正在玩一个新的纸牌游戏，于是就这样大声向他们宣布。这个游戏让我想起了以前玩过的“垄断游戏”，那个游戏我非常喜欢，但是不久就觉得太简单了。这个游戏看上去很有意思——而且还有一个非常吸引人的名字。

现金流游戏很有趣，与此同时，我还学了很多以前从来不知道的东西。我发现自己深深地被这些信息吸引住了，这让我感到很意外。之前我并没有打算了解一处有价值的房产应该是什么样子，如何分析一张资产负债表。这个游戏让我知道了资产和负债的区别，以及如何就一处投资进行利润分析。这学起来并不难，涉及的计算也相当简单。我以前只是从来没见过数字还可以那样用。

最让我感到高兴的是，我发现了另外一种赚钱方式，这是我以前从来没有想到的。毫无疑问，我喜欢花钱，但是，通过游戏介绍的那种方法来赚钱对我来说很新鲜。玩这个游戏之前，我觉得房产就是人们住的房子。现在我才知道为什么有的建筑物上挂着“供出租”的牌子，那些建筑物的主人想把房子租出去赚钱。换言之，房地产是有价值的。

但是，房地产并不是我学到的惟一的投资方式，我还了解了股票和共同基金之间的区别所在。这个游戏让我相信，要想在股票市场上赚钱，你必须知道自己在干什么。



做完这个游戏之后，父母和我会一起探讨什么行得通、什么行不通，以及为什么。第一次玩的时候，我花了好几个小时才摆脱“老鼠赛跑”。几年以前，我们开始玩升级版的现金流游戏。现在，我不到半个小时就能摆脱“老鼠赛跑”。这个游戏带给我最大的好处就是，在采取行动之前，我能了解到所有必要的知识。我觉得，我可以把游戏的规则运用到现实生活中。如果你知道自己在做什么，那么风险就已经降低了很多。在这一过程中，你的恐惧心理也会大大减少。

为自己投资永远不会为时过早

大约六七岁的时候，我就在自己家门口摆了一个卖柠檬汽水的小摊，我们家对面有一个教堂。我的生意很快就变得火爆异常，因为星期天要做四次礼拜，人们做完礼拜从教堂出来以后，都是又热又渴。

接着，我用赚来的钱继续进行投资，买了一台刨冰机，不但卖柠檬汽水，还卖各种口味的刨冰。在炎热的夏天，人们总是排着长队到我的小摊上买东西。那些冷饮几乎每次都是销售一空。很快，我就用自己赚的钱买了第一台电脑。（为了买电脑，我还帮助爸爸做生意、洗车，干别的活儿。）

在做生意的过程中，家里人给了我很大帮助。他们帮助我了解货物的成本和销售价格之间的关系，劳动力价格如何影响利润（比如，我的朋友曾经帮助我摆摊，我要支付他们报酬），以及良好的宣传和促销的重要性。

五年级的时候，我开始制作、销售蜡烛。那一年，做蜡烛是我们的选修课。我发现自己很喜欢做蜡烛；更让我高兴的是，我发现人们喜欢买蜡烛。

一天，父母带我去当地一家生意很好的饭店吃饭。我发现，每张桌子上都点着蜡烛。我从中看到了商机，于是，就去问老板我怎么给他们供货。经过商谈，我得到了他们的订单。

为了做这笔生意，我向妈妈借了500美元作为启动资金。首先，我必须弄清楚手工制作蜡烛是否有利可图。其中一个环节就是弄清楚我上学之前、放学以后、周末一共能做多少蜡烛。我发现，自己一个人做所有的蜡烛不是最佳选择。于是，我到网上进行了一番调查，并选中一个蜡烛供应公司。就这样，我不但找到了一个成品蜡烛的来源，还为自己找到了一个定做蜡烛的供应商。这实在是太棒了！

现在，既然已经有了一个固定的成品蜡烛供应商，我就开始联系其他的饭店，和他们的老板进行交涉。我承诺给予他们一定的优惠，比如免费送货。他们认真倾听，相信我的能力，也相信我能说到做到，尽管我年龄并不大。我的确没有让他们失望，即使遇到突如其来的麻烦，我也丝毫没有惊慌失措。有一次，我向供应商下了订单之后，一家饭店突然提出削减订货数量。但是，我并没有因此而担心，因为蜡烛放不坏，我可以把多余的那些蜡烛卖给另外一家饭店。

最近，我带着自己的货品到我们社区的犹太人教堂，参加



了犹太圣节^①。这个活动也进行募捐，并邀请孩子们自己动手做蜡烛。他们都喜欢这项活动。我把自己带来的各种主题的蜡烛卖给了他们的父母，并把所得收入的一部分捐给了教堂。我知道回馈社会的重要性。

一年以后，我把从妈妈那里借来的钱全部还给了她。我的蜡烛生意每年大约能赚到1 000美元。爸爸帮助我在我的电脑上建立了一份财务表，这样，我就能把自己做生意的情况都记录下来。我定期让他看我的账目，这样，我们就能随时了解生意的进展如何。我还告诉爸爸，我希望他的会计能帮我看一看我的账目，从而保证其正确无误。

我最近做的一笔生意是为爸爸的公司做平面广告设计。这个经历让我受到很大的启发。我花了8个小时的时间来进行设计，收入不菲。设计这个广告的收入比我做蜡烛生意一年赚的钱都多。但是，当我收到薪水支票的时候，我不敢相信要缴纳那么多的税，而我自己拿到手的已经所剩无几了。虽然我年龄还小，我也感到这样太不公平了。

正是因为这个原因，我要感谢我的父母和富爸爸，他们告诉我要获得财务自由，这样就无须依靠每周的薪水来度日。在过去的几年里，我看到父母在进行房地产投资，于是我告诉他们，我也想买房地产，这样就可以为我以后上大学作准备，也可以实现财务自由。

① 一种从犹太历三月的第25天开始并持续8天的节日，以纪念公元前165年马卡比一家战胜安提俄克斯·埃皮费尼和为位于耶路撒冷的神殿的献身。——译者注

我的游戏过程

我首先学会的是让数字说话。

房子的购买价格是111 600美元，预付5%。预付的那一部分钱是我自己的积蓄，包括我做生意赚来的钱。由于我买的房子是新房，因此几年之内不会有维修或者翻新的费用。我有为期10年的新房保证书，10年之内的任何费用由卖方承担。以后的维护费用则将从房租收益中支出。下面就是购买这处房子的明细：

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	5 580 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	1 520 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>0 美元</u>
	7 100 美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 125 美元
一房屋空置造成的损失（佛罗里达州租房市场 行情看好）：	<u>0 美元</u>
总收入：	1 125 美元



每月支出情况：

—各种税费（财产）和保险金额：	350 美元
—修理和维修费用：	0 美元
—储备金（每个月现金收入会支付这笔费用）：	25 美元
—管理费用（租金的5%）：	56.25美元
—月供（贷款30年，利息6.5%）：	<u>670 美元</u>
	<u>1 101.25美元</u>
每月净现金流动额：	23.75美元

投资回报率

每年现金流动状况（23.75美元×12）：	285 美元
÷	
现金投资金额：	7 100 美元
投资回报率：	4%

当然，我知道这笔钱并不多，但是，这只是我买的第一处房产，其收入情况已经和我父母买的第一处房产的收入情况差不多了（事实上，我比他们做得好，因为他们买的第一处房产还略有亏损）。我把这当作赚钱的一个途径，因为房客为我支付每个月的贷款。尽管现金回报率只有4%（没有考虑房子升值和纳税方面的优惠），我已经在让金钱为我工作了，而且，我的房子还有升值的潜力。现在，开发商已经把同样的房子卖到126 000美元了，比我买的时候要高出14 000美元。

两年以后，如果如我所料，这套房子开始升值，我就不必继续支付私人抵押贷款保险，这样我的收入就会增加。私人抵押贷款保险是银行要求某些房产额外支付的一种保险。

再过一段时间，我还可以提高房租，这样也能增加我每个月的收入。我每个月赚到的被动收入就能应付我的日常开销，我可以专心致志地学习。考虑如何赚钱不会占用我的时间。如果房子继续升值，我可以再次进行抵押贷款，从而获得现金支付上大学的各种费用（还有一种选择，就是用这笔钱购买另外一处房产）。这样的投资可以源源不断地进行下去。

由于我没有收入来源（即使有，也不足以申请抵押贷款），也没有使用信用卡的经历，我的家人为我申请了贷款。但是，我的名字也在房契上面，和我父母的名字列在一起。所有的房租收入都会计入我自己的个人账户，所有的开销也会通过这个账户来支付。如果需要对房子进行维护或者修理，费用将由房租收入中支出。

富爸爸告诉我，要进行资产投资，不要买那些华而不实的东西。我就是按照他教的去做的。

我只是刚刚起步

我学到的另外一课是怎么做生意才能让大家都从中获利。我想建造一艘私人潜艇，大约10英尺长、3英尺宽，能容纳两个人。我这么做是为了提醒大家关注我们的海洋，保护海洋生物。建造这样一艘潜艇大约需要25 000美元。我现在正在寻找



公司来为我提供赞助。作为交换条件，我可以让他们在我的潜艇上做广告。

这样一来，赞助公司可以充分做广告和宣传，我则有钱建造自己的潜艇。这是一宗极好的生意，因为大家都不会徒劳无功。

我的父母强调，接受教育是人生的一个重要组成部分，但是，它并不是获得财务自由的基础。我已经学会了如何投资、如何理财，现在，我正在为实现自己的“钱途”而努力。尽管我现在已经不做柠檬汽水的生意了，我的蜡烛生意还在继续。等我上大学以后，我打算雇用一些人来替我打理蜡烛生意。

实现财务自由永远不会为时过早。

第14章

我们喜欢教人理财

大卫·霍西 迈克尔·斯莱特

印第安纳大学，三年级；珀德尤大学，三年级

上大学为人们提供了寻找自己理想生活方式的机会，也赋予了人们这样的特权。在我们看来，上大学有助于培养人们的兴趣，也为我们日后的工作打下了坚实的基础。但是，我们高中毕业之前就接受了另外一种教育，这种教育让我们获益匪浅。我们两个人都是儿童实业家。现在，我们中的一个打算大学毕业之后开创自己的事业，另外一个已经拥有了自己的房地产。我们都是普普通通的人，只不过非常幸运而已——一位老师改变了我们的命运。我们是在高中结识这位老师的。



互相帮助

我们两个人都是在印第安纳州波利斯长大的，上小学的时候就已经认识了，我们经常在一起做游戏。“垄断游戏”是我们两个人都非常喜欢的游戏，因为在这个游戏里，我们可以不费吹灰之力就能拥有很多很多钱，用来购买房地产、铁路以及公用事业公司。

但是，金钱在现实生活中如何运转，对我们来说却一直是一个谜。直到我们临近高中毕业的时候，我们才找到了谜底。那个时候我们有一门销售学方面的课程，是由戴夫·斯蒂芬斯先生教授的。

从那门课程里，我们学到了学生真正需要了解的知识。斯蒂芬斯先生教会了我们在生活中获胜的必要技能。如何准备应聘面试，如何开办一个企业，都是这门课程的一部分。接下来，我们还学习了如何进行房地产投资。（当时我们17岁，以前从来没有想过这个问题。我们听说过房地产投资，但是对其基本知识一窍不通。不管怎么说，一个学生怎么买得起房子呢？对此我们的确知之甚少。）从这门课程中，我们还学到了金钱的时间价值。比如说，我们今天用1美元就买不到60年代1美元能买到的那些东西。我们还了解到，投资的时机非常重要，但并不是最重要的；把金钱投资在可靠的地方是积累财富的重要途径。这门课程鼓励我们根据自己的情况掌握学习进度。老师为我们推荐了一些图书，《富爸爸，穷爸爸》也在推

我们喜欢教人理财

荐图书的清单上。

一天，斯蒂芬斯先生为我们带来了一个游戏。那个时候，我们对此并不感到意外，我们只想知道这个游戏怎么玩。接下来的三堂课里，我们一直在玩这个游戏，即现金流游戏。我们真的很喜欢这个游戏，觉得很有意思。当然，我们也从中学到了很多知识。这个游戏告诉我们如何摆脱“老鼠赛跑”，如何进行可靠的投资。我们面前的道路是毕业之后找一份工作，然后若干年里都从事这份工作。但是，我们知道自己现在已经不是原来的自己了，我们希望有新的生活方式。这个游戏为我们提供了新的生活方式的蓝图，也让我们明白了自己的观念发生了哪些变化。这个游戏最吸引人的地方就在于，它让我们看到了在现实生活中如何获得被动收入。

后来，有人提到还有一个儿童版的现金流游戏，这让我们突发灵感。另外一个人提到认识一个人，是本地一所小学的五年级老师。为什么不把这个游戏传授给小学生呢？他们同样需要这些知识。为什么一定要等到高中才给他们开授这门课程呢？

于是我们开始进行联系，其中一些人去给这些小学生授课。我们觉得，通过游戏的方式把这门课介绍给小学生们是最好的方式。因此，我们编排了一个小品，其中包括“偷走现金的格林奇”。

这些十岁、十一岁的孩子非常喜欢这个游戏，他们领悟得很快。我们很快就能听到孩子们说出这样的话，“要想摆脱‘老鼠赛跑’，我的被动收入必须超过我的支出。”这个时候，



我们都感到异常欣喜。我们知道，这些孩子已经学会了用全新的目光看待生活——不仅仅是金钱观的变化。他们正在学习的课程是他们的父辈从来没有接触过的。在这一点上，他们和我们的经历相同。

高中毕业以后，我们中的一些人认为向大学生们传授财务知识也一定能收到预期的效果。这些学生又可以把他们学到的知识转授给小学生，他们可以寓教于乐。对我们来说，这是一个起点。从此以后，我们开始在自己的社区里向他人传授财务知识，教他们如何成为一个企业家，以及如何理财。

伸出援助之手

为了实施我们的计划，我们成立了一个非营利的组织，名为H.E.L.P. (Helping Educate Lots of People) 公司，即帮助更多的人学习财务知识。这个组织使用儿童版的现金流游戏，向大学附近的孩子传授理财知识、财务知识，以及如何成为一个企业家。为了让更多的孩子能够接受这种教育，我们扩大了范围，学员包括了男孩俱乐部，女孩俱乐部，小学，印第安纳州教育部会议，国民会议，高中，等等。

这个组织还有好几个分会，包括珀德尤大学分会、印第安纳大学分会、瓦伯什大学分会。我们未来的发展目标是鲍尔州立大学、印第安纳波利斯市印第安纳大学和珀德尤大学。迄今为止，每年有超过100名大学生来教授那些十岁、十一岁、十二岁的孩子们。我们已经找到了一个切实可行的方法。每个

我们喜欢教人理财

月，有十名致力于这个项目的大学生聚集在一起学习这个游戏。然后，他们把这个游戏交给其他的大学生，这些人再去把这个游戏交给孩子们。这个过程很简单：学习、传授、实践。

我们之所以能做到今天的这一切，充分说明，对于那些踌躇满志、想要成就一番事业的年轻人来说，机会无处不在。我们希望别人也能获得我们学到的这些知识。他们一旦像我们一样掌握了这些财务知识，就有了极大的优势，在生活中更容易获得成功。我们的经历可能对很多人来说都很熟悉——对于成千上万渴望成功的年轻人来说。和他们不同的是，我们在这个过程中获得了帮助，我们也想为别人提供这样的帮助。

大卫：12岁创业，17岁出售自己的企业

在我成长的过程中，我一直在寻找商机。12岁的时候，朋友们都在打篮球，我却利用这些时间来收集并回收铝制的食品罐。15岁的时候，我在祖母的乡村俱乐部中当服务生，每个星期五和周六的晚上工作（直到现在，每当我放假回去的时候，我还去那里轮班工作）。

那年春天，我和一个朋友（他有自己的割草机）成立了一个修整草坪服务公司。我们这么做的原因很简单：我们周围的很多人都有自己的草坪，他们要么对草坪维护不感兴趣，要么没有时间来进行维护。因此，我们决定为他们提供修整草坪的服务。为了实施这个计划，我需要两样东西：一台割草机以及购买割草机的钱。于是，我去找姐姐商量。我向她介绍了我的



计划，每次能赚多少钱，以及利用放学之后和周末时间我们能修整多少块草坪。我还向她保证，两个月以后就把借她的钱还给她。

她被我说服了，相信我知道自己在做什么，于是借给我500美元，不收利息。事实证明，我只用了一个月时间就把钱还给了她（出于感激，我一直在向姐姐支付利息，因为我知道，如果没有她的帮助，我就不可能有今天的成就）。

为了扩大我们的生意，我们向高中老师介绍了我们提供的服务。有人为我们推荐了那种提供一夜住宿和早餐的家庭客栈，于是，我们也开始为他们提供服务。后来，我们的业务范围不断扩大，一些旅店、房主以及商业机构也请我们去修整草坪。

当然，我们的服务也存在严重的物流问题。由于我只有15岁，还不能开车，我只能雇朋友开车送我去挨家挨户地修草坪。后来我买了一辆卡车，雇朋友为我开了4个月的车。但是，我一拿到驾驶执照就开始自己开车了。

到高中毕业那年，我们已经雇了6个朋友为我们工作，我按小时给他们支付报酬，每个月的5号和20号是发薪水的日子。几年下来，我们这个公司一共赚了40 000美元。在这笔钱里，1/3是我个人的赢利，1/3用于支付各种管理费用，其余的1/3用于支付工资。（我们成立这个公司3个月以后，我的合伙人就退出了，他不想再参与做生意这种事情。后来的几年里，他确实为自己当初退出的决定感到后悔。）

考上大学以后，我就开始寻找机会购买属于自己的公司。

我们喜欢教人理财

进入大学3个月以后，我就无法满足客户的需求了，因此他们开始寻找其他公司来为他们服务。

我本来打算把我的公司卖给一个旅店老板，他每个月支付我200美元，一共支付5年。但是，我们达成协议之后，我的客户已经纷纷离我而去，我没有客户源可以提供了。因此，我最终以1 500美元的价格卖掉了设备和卡车。

这次事件给我的教训是，在买卖过程中，应该请一位资深的顾问来做参谋。说实话，我学到了难忘的一课，那就是无论什么时候，如果对一桩生意的过程或者程序不甚了解，就一定要请一位顾问。

我还了解到，如果没有一份行之有效的计划，来持续为客户提供高质量的服务，一个公司很可能3个月之内就会关门大吉。我从中学到，富爸爸的哲学确实有用，但是，它也极具挑战性，需要付出艰辛的工作、不懈的努力和周密的计划。

我修整草坪获得的收入确实像一场及时雨，在关键时刻发挥了作用。因为我的父母坚信我们兄弟姐妹必须接受良好的教育，但是，他们也知道教育的费用应该由谁来支付。我通过修理草坪赚来的钱，以及卖掉割草设备和卡车得来的钱，轻松地为我支付了第一学年的学费。

另一种大学经历

后来，我又相继做了一些生意。我知道，如果做得好，我



就能源源不断地获得收入。有的生意红红火火，有的却半途而废。尽管如此，每一次的经历我都倍感珍惜，因为我确实从中学到了很多知识。我后来做过的生意包括：

- 铲雪。一共做了两年，赚了3 000美元。这桩生意和我高中时修整草坪生意的互为补充。我高中三年级（美国四年制中学的三年级）就购买了铲雪的设备，和我的一个朋友共同经营。
- 给房子刷油漆。一个夏天赚了2 000美元，全部是我一个人来做的。
- 直销分销。为了这桩生意，我投入了300美元的金钱和75小时的时间，我参加培训，并为公司里的其他人工作。但是，我发现很难让我的家人和朋友也介入进来，这让我觉得很别扭。不过，这段经历对我来说同样重要，因为这让我意识到，我必须找到适合自己的工作方式和前进方向，这一点很关键。
- 和另外两个人一起成立一个计算机方面的公司，需要我投入500小时的时间，但是不需要我自己投入金钱。当时，我们在与另外一个公司进行竞争，有5 000美元的启动资金可供使用。我们研究出了一种通过个人电脑连接药品信息的方法，也就是说，只用屏幕，无需键盘。但是，后来一个合伙人退出了，因此我们的项目无法继续进行，从而宣告夭折。对我而言，这也是难得的经历，因为通过这件事情我认识到，做生意一定要选择可

以信赖的合伙人，尤其是涉及金钱、努力和时间的時候。

对我来说，H.E.L.P.计划也是一宗生意，因为我对它全权负责。

我的经商能力与日俱增，对我的其他方面也有很大帮助。比如说，我募集了7 500美元，用这笔钱组织了一次乐队之间的比赛，从而为“女生之家”（一个为患乳癌的学生提供资助的基金会）募捐了2 000美元。在过去的两年时间里，我帮助这个基金会募集了超过4 000美元的捐款。

除了做生意，我还在股票市场投资了5 000美元。现在，我已经不去关注股市的涨跌了，但是，理财仍然是我日常生活中不可或缺的一部分。

信用卡未必能让你获得信用

我从来没有想过要为自己的开销情况作预算。在我获得信用卡之前，我一直使用现金。最终办理信用卡之后，我还在想信用卡的几个用途：能够记录我的支出情况；比使用现金更方便；使用方法简单。但是，在那个时候，我想到的还只是付账单，而不是如何进行预算。我从来没有支付过利息，但是，通过使用信用卡，我确实看到了自己在饮食、衣物以及娱乐方面的开销有多么大。花钱大手大脚的确是我的毛病，但是回避这个问题也无济于事。不断地克服自己身上存在的缺点、不断成



熟、不断自我完善是我的人生使命。现在，我无论干什么都通过现金和网上支付。

我还在不断改善自己的消费方式。我会毫不犹豫地给服务员15%或者20%的小费，但是，我也在寻找最经济实惠的金融服务。

外界依然有很多诱惑，总是试图吸引我的注意力。有趣的是，这和我11岁的时候面临的情形一模一样。“出来玩”就是来自塞壬^①的呼唤之一。不过，我把这个当做是对自己的一项挑战。的确，要克服这些诱惑很难，但是，为了实现自己的既定目标，就必须这么做。

我看到了另一种未来

由于我现在还在大学就读，因此，我最迫切的目标就是获得企业管理和经济学的学位。斯蒂芬斯先生给我们上经济学方面的课程之前，我不知道自己究竟想干什么。但是，现在我已经有了明确的前进方向。

我的一年计划是开办自己的企业，建立起自己的金融王国；我的五年计划是到那个时候能够决定自己是否打算退休。毫无疑问，我不想过那种朝九晚五、每周工作五天的生活，因为这样的生活无法让我实现自己的梦想和目标。一想到自己要过电影《办公室的故事》里的那种生活，我就感到不寒而栗。

① 希腊神话故事中的一群女海妖，用她们美妙的歌声诱惑船只上的海员，从而使船只在岛屿周围触礁沉没。——译者注

与此同时，我也非常珍惜这个向别人传授理财知识的机会，因为这些课程在学校是学不到的。有了这些知识，年轻人就能敲开创业之门，而不会被拒之门外。现在，我是所在宿舍的舍监助理，这份工作的回报是可以免除我的食宿费。我的部分工作是对住在那里的50名新生进行指导，回答他们提出的各种问题，如有关校园生活、求职前景，组织各种学生活动也是我工作的一部分。此外，我还负责教授创办企业所需具备的各种技能。

我17岁的时候，第一次感到能够主宰自己的生活。我意识到，我的理想是成为一名企业家，拥有自己的事业，过自己想过的生活，而不是强迫自己去适应生活。我告诉你，这种感觉好极了。主宰自己的生活既是一种责任，同时也是一种挑战。原有的目标实现之后，新的目标就会诞生。要说服人们，让他们相信20岁的人也同样值得信赖并不容易，但是值得为之付出努力。

我曾经因为想法太多而淹没在创意的海洋里，现在，我已经知道如何打造一艘小船，自由地遨游其中。这就是我想和大家分享的心得，因为我知道有很多人创意颇多，但是却不知道如何把自己的想法付诸实施。对于那些雄心勃勃、不甘于办公室生活的年轻人来说，他们不仅仅有希望，还有切实可行的实现自己梦想的途径。你也同样如此，能找到实现自己梦想、获得财务自由的方法。



迈克尔：从卖糖果到当业主

从1989年到1991年，我在家门口外的路口处经营一家糖果店。我看到当地有这种需求，因此就开了这个店。孩子们喜欢吃糖果，但是，当地惟一能买到糖果的地方就是购物中心，很多家长都不愿自己的孩子去那儿。因为那里太远了，不是只穿过几个街区，而是要沿着一条主路一直向前走。

我问母亲，我能不能卖糖果，她答应了。我们一起去了山姆俱乐部，母亲为我买回了各种各样的糖果（我知道朋友们都喜欢什么样的糖果，因此轻而易举就挑出了我需要的那些种类）。到学校以后，我就告诉大家我将要开展的生意，于是消息迅速一传十、十传百地传播开来。这些孩子很快就在我家门口排起了买糖果的长龙。我的算法很简单：把购买价格翻一番就是我的销售价格。把购买糖果的钱付清之后，我每个月能赚几百美元。一年以后，我不再做糖果生意，因为我们家遭到了抢劫，母亲和我决定不再卖糖果了。

16岁那年，我进入了数字时代，并投资1 000美元（这是祖母给我的礼物）购买了我的第一台计算机。这样，我就能使用互联网，并拥有了一个美国在线的账户。我建立了一些网站，为公司提供广告服务，然后根据点击率向他们收取费用。后来，我的网站每天的点击率达到2 000次，我每个星期的收益是800美元。在4个月时间里，我赚了几千美元，之后网站的经营模式就发生了变化。

我承认，在选修斯蒂芬斯先生的课程之前，我把自己赚来的钱全部挥霍一空——买汽车、汽车音响、找乐子、交女朋友——这个年龄的人爱做的事情我一样也没落下。但是，上了那门课程之后，我重拾了自己过去所有关于企业家的梦想。最后，我终于明白了如何实现财务自由，明白了钱不仅仅是用来赚取和花费的。

我从那门课程学到的知识不但给我指明了投资方向，还让我的目标变得明确起来。我知道，大学毕业之后的5年时间里，我会为自己创造被动收入，而且收入要大于各种支出（包括抵押贷款、汽车贷款、食品等）。我的十年计划是到那个时候能够退休——而不是真的就打算退休。

为了把这一切变为现实，我已经开始进行房地产投资了。

我的游戏过程

大学一年级那年，我一直住在学校宿舍里。后来，我决定和一个室友合租一套公寓。每个月的房租是800美元，我们两个人平摊。那套房子的结构和布局很奇怪，活像一块楔形的馅饼。最初的兴奋劲儿过去之后，我意识到，从此以后自己每个月要向房主付400美元的房租。我知道，我还有更好的选择。

于是，我对拉斐特^①房地产市场的行情进行了一番研究，并发现，当时是购买房地产的良机。因为那个时候的利率很

① 印第安纳州中西部一城市，位于印第安纳波利斯西北部的沃巴什河畔，是珀德尤大学的校址所在地。——译者注



低，而且每个人好像都在出售房子。对购房者来说，这简直是难得的房产盛宴。

我每天都会花一点儿时间来寻找一处联式房屋。我的考虑是，这样我自己可以住一套，出租一套。在8个月时间里，我先后看了大约40处这样的房子，然后开始泄气了。这些房子大多是1950年以前建的，需要花费大量的时间来进行维修和保养，而我没有这么多时间。一天，我在报纸上看到一则广告，内容是出售一处拥有完全产权的四单元住宅楼，而且“保证物有所值”。

我一看到这处房子就被吸引了。不仅仅是因为它刚刚建成不到5年，还因为它比这里的大多数房子都好。每一个单元里都有壁炉，而且都有洗衣机和烘干机。顶层的房间里还有拱形的圆屋顶。如果能住在这样的房子里真是太惬意了。我一到那里，房主就拿出一份关于这套房子买卖情况的财务明细，这更加深了我对这套房子的兴趣。

房主开价245 000美元，他能接受的底线是240 000美元。我知道应该找人对这套房子进行估价，估价的结果是266 000美元。根据我过去所作的调查，鉴于当时的市场行情，大多数银行只要求支付10%的预付金。我是根据对房子的估价来计算的。我找的那家银行是根据以下几个数字为我提供贷款的：他们认为房价是266 000美元，因此，10%的预付金就是26 000美元。他们完全是根据计算得出这个数字的。

但是，后来有一件事情引起了我的注意：如果我支付了10%的预付金，那就意味着我要支付私人抵押贷款保险，这是

我们喜欢教人理财

银行要求支付的额外保险金，这样他们就能把贷款卖给其他银行了。这样，每个月支付的120美元的私人抵押贷款保险费用就好像打水漂一样不翼而飞了。为了避免支付这笔保险费用，我决定支付20%的预付金。于是，我说服房主为我提供10%的贷款，他同意了，这样，我就不用支付那笔保险费用了。

为了以最优惠的条件取得贷款，我花了一个月时间先后与5家银行进行洽谈。所有的人对我都彬彬有礼、非常客气，但是，其中一位比其他人都热情，他愿意不惜一切代价向我提供贷款。我每次洽谈的时候都要向对方出具所有的财务证明和各种证件，但是这个人格外支持我（当时我只有20岁），自始至终都全心全意地帮助我去申请贷款。由于我在收入方面颇受限制，像我这样的购房者必须获得担保人的特殊许可。最终，我如愿以偿地申请到了贷款，属于利率可调节的抵押贷款，也就是说，5年之内，利率都保持6.375%不变；5年之后，利率根据那时的市场行情可以上下浮动。我每个月需要支付的贷款是1 300美元。（尽管我更倾向于申请30年的贷款，因为这样一来，整个贷款期限内的利率都比较低，以我的情况，这是我能申请到的惟一的贷款。如果5年以后利率上涨，我可以考虑重新申请贷款。）

我给我的朋友大卫·霍西打电话，让他帮助我分析一下申请哪种贷款比较划算。如果我住在其中的一套房子里，我每个月自己要支付200美元。以下就是我们分析的结果：



1 300美元	支付从银行申请的贷款
189美元	支付从业主那里申请的贷款
<u>262美元</u>	各种税费
1 751美元	偿还贷款、支付税费

各种开销

管理费：108美元（1 800美元的6%，其中一套我自己居住，每个月支付200美元）

修整草坪或者清扫积雪的费用：视情况而定

保险费（财产保险）：大约50美元

为数不多的电费

房租收入：1 800美元

1 751美元	偿还贷款、支付税费
<u>+200美元</u>	各种开销（管理费108美元+保险费和其他花消92美元）
1 951美元	（上下浮动100美元，取决于每年的下雪情况）
<u>-1 800美元</u>	
151美元	现金支付的开销，低于我支付的房租

也就是说，我每个月只需支付151美元，就能舒舒服服地住在一套公寓里，而且，这套房子从此就归我所有了。这宗交易可真是太合适了。

申请到贷款之后，我被告知交易的手续费是6 000美元，

我们喜欢教人理财

这意味着我又要从腰包里掏出2 000美元来，外加要向银行支付的1个百分点，也就是2 600美元。但是出乎意料的是，成交的时候，我只需要支付625美元。看样子卖方要支付更多的税费，比已知需要支付的还要多。

直到成交之后的那个月，我才开始向银行偿还贷款。这样，我就先获得了1 800美元的房租，可以先存在我的银行账户里。我之所以存这笔钱，是为了应付紧急的维修费用，以及万一房屋没租出去的费用支出。

等我大学毕业之后，我就会搬出去，然后把顶层的那套房子以每个月625美元的租金租出去。到那个时候，我每个月的被动收入就会达到440美元。以下就是明细：

595美元	底层公寓+25美元水费+宠物费用（如果适用）*
595美元	底层公寓+25美元水费+宠物费用（如果适用）
625美元	顶层公寓+25美元水费+宠物费用（如果适用）
625美元	顶层公寓+25美元水费+宠物费用（如果适用）
2 540美元	总租金（6%的管理费用=152.40美元）
-2 100美元	偿还贷款、各种开销，上下浮动约100美元，取决于每年的降雪情况
440美元	每个月被动收入

*每个月对宠物收取的费用为25美元。如果有宠物，房客要预付200美元；其中100美元是不可归还的。



现金回报率

每年的现金流动 (440美元×12):	5 280美元
÷	
投资于房产的现金	625美元
现金回报率:	845%

就房产的升值情况而言，投资性房产是根据其产生的效益来进行估价的。这样，如果房租上涨，那么这处房子的估价也会随之提高。我知道这套房子一定会升值，因为马路对面正在修建一个小型的购物中心。无论你是卖糖果还是卖房地产，位置都至关重要。

关于这次的投资，我是这样看的：我只投入了625美元，然后就不但自己有了舒适的公寓可以居住，每个月还能获得被动收入。现在，根据估价，我拥有26 000美元的财产；毕业之后，这个数字还会增加。我计划用这笔钱的一部分购买更多的房产。

购买这处房子，我认为还有一点不能不提。在投资过程中，很多亲戚和朋友都提出了不同意见，他们并不赞同21岁时就进行房地产投资。有些人甚至说，我一定会被漏水的马桶弄得焦头烂额，还要应付那些难缠的房客。那么，我哪里还有时间学习我的计算机专业呢？更不要说干别的事情了。

而事实是，这套房子完全是由一个值得信赖的公司来管理的。他们全权负责所有的事情：从房屋出租到与房客进行交涉

(比如房客拖欠房租、或者对房子感到不满而发牢骚)，到修整草坪。尽管该公司并不支付某些费用，如修整草坪，但是，他们会进行监督，以确保所有的事情都井井有条。我所要做的事情就是每个月去收房租而已，甚至连银行都不用去，因为我的支票已经直接预存在我的银行账户里了。

投资不仅仅是为了“养老”

事实证明，对我这样一个大学低年级学生来说，购买这样一处房产是一次绝好的投资。如果我高中阶段没有接受那些财务知识，那么，我一定还像我的大部分同学们一样，支付着高昂的房租，最终还一无所获。我的很多同龄人把得来的零花钱用于购买衣物和新车，而我则宁愿用这些钱进行投资，来从中获取收益。我可以用这些收入的一部分购买我需要的东西，另外一部分则继续用于投资，赚取更多的钱。

通过房地产投资，我也学到了一些关于风险的知识。对我来说，风险不是自己做生意或者进行房地产投资，而是依赖政府，从现在开始向政府缴纳为期40年的社会保险。换言之，风险就是工作40年，然后被解雇，并死死抓住401(k)这棵毫无价值的救命稻草。

当然，我也面临一些障碍，那就是我担心有的机会其实只是陷阱。但是，我正在学着“用分析代替指责”。这就是区别所在。

不过，我也养成了一些好习惯。我现在每天都要花上10分



钟的时间来对自己的收入和支出情况作一个记录。我知道自己有多少钱，都放在哪里。我把赚来的钱中的10%存入我的投资账户，另外10%用于慈善事业。现在，我利用周末时间为电路城工作，同时还经营一个网络维护公司，这个公司现在有140位客户，而且还在稳定增长。

大卫和迈克尔：我们要活到老，学到老

除了上大学、攻读学位，我们还在朝着财务自由之路而努力。我们经常浏览广告，与同龄人进行交流，从而寻求投资机会并进行认真的分析。

由于我们之前接受了必要的财务教育，我们的“钱途”变得一片光明，我们对生活充满了期待。每天早晨醒来，我们都为能够主宰自己的生活而感到兴奋不已。我们现在觉得自己很富有。最重要的是，我们能够和别人分享自己的经历和体会。

我们认识很多人，他们并没有认识到自己的潜力，因为除了自己的“专业”，他们不敢越雷池一步。我们想对他们、对所有的人说：不要害怕，勇敢地追求自己的梦想吧。相信我们，没有什么事情比这个更令人振奋了。

Part 5

第五部分 另辟蹊径

富爸爸告诉我，接受必要的财务教育对每个人来说都很重要。对那些经常和钱打交道的人来说，如从事税务咨询、财务预算和自己做生意的人，与他人分享自己的财务知识就显得尤为重要。

很多为他人提供个人理财咨询服务的人都告诉我，富爸爸改变了他们关于“钱途”的看法，也让他们明白了应该如何应对自己的客户。这并不是说，这些人不敬业，对自己的工作不够尽职尽责。事实上，他们在工作上投入了相当多的时间和精力，竭尽所能地为客户提供最好的服务。问题在于，他们只是按照传统的方式来为客户提供个人理财方面的咨询，而且往往得到的回报小于自己的付出。事关他们自己的“钱途”的时候，他们存在同样的问题。

当他们根据富爸爸的建议来为客户提供服务的时候，客户



就能够把自己的“钱途”完全掌握在自己手里，这样他们与客户之间的关系更加密切，获得的回报也相应更加丰厚了。

在富爸爸的帮助之下，他们的金钱观也发生了变化。他们改变了自己的思维方式，把自己当成一个富人来看待。他们不但改变了自己的工作方式，从而改善了客户的经济地位，同时也改变了自己个人的理财方式。很多理财专家都担心这样一来会失去自己的客户，但是这些人的经历表明，通过为客户提供更好的服务，不但加强了与客户的关系，而且客户更愿意与他们建立长期的合作关系，因为在提供咨询服务的过程中，这些咨询者投入的不仅仅是金钱，他们还投入了很多时间。

在这一部分，你将读到汤姆·惠尔赖特的故事。他来自亚利桑那州，是一名经验丰富的会计师，他曾经与富爸爸的顾问之一——黛安娜·肯尼迪进行过合作。你将了解到，汤姆和他的搭档安·玛蒂斯如何为客户提供理财方面的咨询，从而使他们的客户都能拥有一个美好的“钱途”。他们还把富爸爸的理论用于自己的日常生活，进行房地产投资，这是他们以前从来没有想过的事情。他们还不断拓展了自己的业务范围。

你还将读到布赖恩·伊格尔哈特的故事。和我一样，布赖恩也是海军陆战队的老兵（在我写这篇文章的时候，他正在伊拉克参加战争）。他在俄勒冈州从事财经顾问的职业，一度负债累累。后来，他根据富爸爸的理论，用全新的方式来进行个人理财。这样，他不但帮助自己的客户实现了财务自由，本人的负债也大大减少，每个月的收入也增加了，还能多为慈善事业做一份贡献。他完全实现了财务自由，过上了独立自主的生

活。他的经历相当典型，因此，在富爸爸的一个宣传片里，他向大家讲述了自己的故事。

那些自己做生意的人也把他们的成功故事发给我们。在这一部分中，你还将读到米歇尔·拉罗斯的故事。她来自康涅狄格州，是一位出色的业主。在读完“富爸爸”系列丛书、看完相关的录像带之后，她改变了自己以往的经营方式。她从中学到的是一些基本知识，而这些知识往往被人们所忽略。富爸爸经常强调，支付账单之前，先为自己进行投资。在米歇尔的例子中，我们可以清楚地看到，米歇尔按照这一指导做了之后，她的公司迅速蓬勃发展，不断壮大起来。

泰里·鲍尔索克也是一位相当成功的业主。她是在亚利桑那州开始从事家具事业的，后来把这份事业扩大到了全国，资产达到几百万美元。她是在克服了学习方面的障碍之后获得巨大成功的，因此，好几家全国性的杂志和电视节目都对她的事迹进行了报道和介绍。尽管如此，富爸爸还为她提供了获得新的成功的机会，而且是她以前闻所未闻的。她的经历告诉我们，机会无处不在——无论你现在已经取得了多么大的成就。

如果你是一名财经顾问，或者是一位业主，希望不断提高自己的业绩，积累个人财富，那么，你一定要听一听汤姆、布赖恩、米歇尔和泰里对大家的忠告。他们通过教授别人财务知识，不但拥有了自己的“钱途”，也帮助客户扩大事业、实现财务自由。他们的经历充分说明：成功没有极限，无论你现在已经取得什么样的成就，你都可以再上一层楼。

第15章

让金钱为我们工作

惠尔赖特—玛蒂斯公司DK顾问：
汤姆·惠尔赖特
亚利桑那州，滕比^①

首先，我和我的搭档安·玛蒂斯要阐明一件事情：我们是富爸爸公司的外聘会计。这样一来，似乎我们顺理成章地应该知道富爸爸课程的所有信息。其实不然。尽管我们都有扎实的专业知识和丰富的从业经验——我们都获得了税务专业的硕士学位，而且有相当长时间的从业经历——但是，接触了富爸爸公司的那些人之后，我们对于金钱和投资的想法都发生了很大的变化。这一变化具有深远的影响，无论是对我们本人、我们

^① 位于美国亚利桑那州中南部凤凰城东面的一城市，是旅游胜地和亚利桑那州大学所在地。——译者注

让金钱为我们工作

的雇员还是我们的客户来说都是如此。

我和安是两年之前成为搭档的，不过，在我们携手合作之前，我们就各自在寻找为客户教授财务知识的最佳途径。我们先是各自摸索，然后开始合作。在这一过程中，我们感到，人们知道得越多，我们就越能为他们提供更好的服务。

凑巧的是，由于客户数量不断增加，富爸爸的顾问之一黛安·肯尼迪当时正在寻求助理，这样，她就可以专心致志地推销她的新书《富人的秘诀——富人怎样多赚钱少纳税》了。与此同时，我们也在寻求合作机会，从而更好地推广我们的税务和财会方面的专业服务。在我们见面之前，黛安要求我们先阅读《富爸爸，穷爸爸》这本书，我们一下子就被富爸爸的财商理念吸引了。后来，黛安又邀请我们做现金流游戏，这样，我们就被彻底征服了。

我和安发现，在我们共同做游戏的过程中，我们合作得更加默契了。我们过去合作得也一直很愉快，步调总是很一致。但是，在投资和制定新的战略计划方面，运用富爸爸的语言让我们彼此之间能够更有效地交流信息、交换意见。在这个游戏中，我们可以坦然地面对“风险”，可以随心所欲地用钱，由于可以预测事情的发展态势，风险管理就变得容易了许多。在这个游戏中，我们可以对可能遇到的风险反复进行权衡，这样抓住机遇采取行动的危险性也就减小了很多。很快，我们就能根据手中的纸牌来预测潜在的危险，从而采取必要的行动。这是一个极为有效的智力游戏。

久而久之，我们就养成了迅速、果断作出决定的习惯。有



时候，我们不费吹灰之力就决定扩大业务范围，这让人们颇感惊讶。我们从来不反对冒风险，但是，现在我们可以更理智地对可能存在的风险进行分析。这一变化对我们的生意有着至关重要的影响。在过去的一年时间里，由于我们的业务持续增长，我们的员工数量已经翻了一番。

我们的员工也经常和我们一起做这个游戏。现在，他们都已经成为了房地产投资者，包括一些薪水并不高的员工。这是他们以前想都没有想过的事情。有的人还把这个游戏传授给其他人。我和安都非常赞成富爸爸的工作理念：做自己喜欢的工作，而不是因为需要那份薪水才去工作。

我们每个月还和我们的客户一起做这个游戏。事实上，我们对客户的要求是，做财务预算的第一步就是做现金流游戏，即使这个主意听起来让他们觉得很愚蠢。我们告诉客户，参与这个游戏能够开阔他们的眼界、改变他们对财务的认识，这一点是任何知识都无法代替的。我们的观点是，现金流游戏是一个很好的教学工具，人们可以从充满乐趣的游戏中学到有关会计原理、缴税策略、财务管理、一般性投资等方面的知识。客户做完这个游戏以后发现它很有启发意义，都不由自主地喜欢上了它。

客户们第一次做这个游戏的时候，游戏策略往往反映出他们以前的投资理念；但是，第二次、第三次做这个游戏的时候，他们就会改变自己的投资方式，然后进一步改变自己关于金钱和投资的观念。除此之外，还有一个更重要的结果：那些一起做这个游戏的夫妇向我们反映，他们的夫妻关系也因此得

让金钱为我们工作

到了很大的改善。

客户信任我们，放心地听取我们提供的理财和投资建议。我们也乐于为他们提供服务，从而开拓他们的眼界。看到他们生活中发生的可喜变化，我们受到了极大的鼓舞，希望能为他们提供更多、更好的服务。

我们的做法引起了连锁反应。最近，我们邀请一位做股票经纪的朋友，和我们一起玩这个游戏。在游戏过程中，我们一直在观察他的反应。显而易见，他对自己取得的结果并不满意。从他离开时脸上的表情来看，我们担心以后再也见不到他了。

一个月以后，他打电话告诉我们，他刚刚做成了他的第一桩房地产生易，他把这一切归功于和我们一起做了那个游戏。

当我们和自己的父母、兄弟姐妹、配偶及子女一起做这个游戏的时候，我们欣喜地看到，他们的观念也发生了同样的变化。山姆·惠尔赖特今年13岁，他和他的家人、朋友一起做这个游戏。现在，他经常说将来要购买房产、不为别人打工。山姆这个孩子天生就是做生意的料儿。他说，他正在学习自己最擅长的东西，只要充分发挥这份天赋，他将来一定能成为一个富人。

我们经常可以看到，孩子们比他们的父母更容易摆脱“老鼠赛跑”的境地，因为他们不怕失败，勇于尝试新事物。那些头脑单纯、无所畏惧、不受世俗观念影响的人更容易抓住机遇。



我们虽然是会计师，但同时也是投资者

过去，我们两个人都没有经历过囊中羞涩的困窘，但是，我们同样也没有完全实现财务自由。我们一直在自由职业者的S象限里原地踏步、裹足不前。

但是，现在我们的观念已经今非昔比了。我们已经不仅仅满足于当自由职业者，我们打算成立一家会计师事务所，从而赚更多的钱。我们打算把钱用于投资，这样，我们不需要把所有精力都投入事务所就能获得收入。在我们学到的诸多知识中，很重要的一点就是：投资离不开一支有力的团队。这个团队包括律师、银行家、房地产经纪人的等，有了他们的帮助我们才能实现自己的目标。

我们的团队也包括黛安娜·肯尼迪。正是有了这个团队的帮助，我们才能成立自己的事务所，却又无须事必躬亲，凡事都身体力行。作为会计师，我们的主要工作就是税务咨询和财务预算。我们不是保险代理人、股票经纪人或者私人银行家。

我们觉得自己非常幸运，因为我们的员工都很善解人意，工作起来更是兢兢业业，他们承担了很多责任，全心全意地为公司着想、为客户提供优质服务。

现在，我们在让金钱为我们工作。这反映了我们在投资理念方面的巨大转变，不仅仅包括职业方面的，也包括个人生活方面的。在接受了富爸爸的理财哲学之后，我们就取消了401(k)计划。过去，我们一直依赖这些投资和我们的共同基金。

让金钱为我们工作

现在，我们知道还有更好的、长远的理财方式。

在过去的几个月里，我和安投资于石油和天然气的开发；现在，我们正致力于购买供多户家庭居住的房产，以及商用房产。对我们来说，这是全新的体验。去年，我们连想都没有想过自己会进行这些投资。

在投资和为客户提供咨询的过程中，我们深刻体会到了房地产投资的奇妙之处。我们发现，进行房地产投资意味着可以用别人的钱来赚钱。我们每天都在向客户展示，进行房地产投资比其他任何形式的投资赚钱都更快。好处还远不止这些，进行房地产投资还可以享受很多税收方面的优惠，这样，不但可以为自己省钱，还能为别人省钱。这确实像一个奇迹！

我们也面临着许多人都抱怨不休的问题：工作占用了太多精力，因此根本没有那么多时间来进行个人理财。但是，我们已经建立了自己的团队，理财观念也发生了根本的变化，团队给了我们很大帮助，这样，我们就能按部就班地进行各种投资了。

今后5到10年里，我们的目标是继续发展壮大我们的会计师事务所，把它变成一个全国性的咨询公司，从而能为成百上千的人提供服务，帮助他们更好地进行理财。

对我们来说，学习了富爸爸的理论之后，最大的收益就是能够把这些理论传播给更多的人，这样，他们就不必继续依赖那些理财方面的陈词滥调，不必继续依赖那些不适合自己的投资方式。



我们已经打下了坚实的基础

我和安都非常幸运，因为我们的父母教导我们，这个世界上没有不可能的事情。我小的时候，父亲是一名企业家。他和他的哥哥一起经营着一个印刷公司，共有50名员工。他们把公司打理得井井有条，事业相当成功。我的母亲是检验员，兄弟姐妹们在生产部门工作。毋庸置疑，我在财务部工作，但是我们的工作不只是这些：我的父母还拥有房产。因此，我很小的时候就知道做生意的重要性了。

但是，尽管我从小就知道这些概念，却从来没有想过自己要去去做这些事情，更不用说把这些观念灌输给别人了，直到我后来接触了富爸爸的理论。我第一次做现金流游戏并摆脱“老鼠赛跑”境地的时候，我就知道自己究竟应该做些什么了。我现在四十多岁，在大公司里工作了多年，有着丰富的经验。我是应该掌握自己的“钱途”、掌握自己的生活了。

当别人向我进行咨询的时候，我总是告诉他们：广泛收集信息，不耻下问，做自己应该做的事情，把精力放在自己喜欢的事情上，而不是自己需要的事情上。接下来，一切都会变得顺理成章。

第16章

全新的策略

布赖恩·伊格尔哈特
俄勒冈州，波特兰市

22岁那年，我陷入了巨大的经济危机之中。只要一阵风就能把我刮进万劫不复的金钱的深渊之中，让我永世不得翻身。

当时，我不但负债66 000美元，还要偿还大学里（我毕业于波特兰州立大学，获得了管理/金融专业和非洲研究专业的双学位）的贷款和汽车贷款，此外，还有一些无节制的消费，这一切几乎要把我淹没了。我觉得自己在仰人鼻息，对自己的处境无能为力，这种滋味非常难受。这种处境也有点儿具有讽刺意味。因为我从事的是财务咨询工作，每个月依靠薪水度日，而且总是把所有的薪水都花光。



直到那一刻，我一直都是按照别人为我设计好的方式来生活的：接受最好的教育或者学习一门手艺，然后找一份好工作并为之奋斗。获得学士学位以后，我就开始按部就班地生活，结果却发现自己的经济状况一团糟。令人悲哀的是，我对这种生活方式再熟悉不过了。我小的时候，家里很穷，因此，对于如何赚钱、如何花钱、如何存钱以及如何理财，我压根儿就没有一点儿概念，这也毫不为奇。

尽管如此，我还是相信，无论发生什么事情，我都能挺过去，即使需要很长一段时间。

后来，2001年夏天的时候，一位同事向我推荐了《富爸爸财务自由之路》这本书。我很快就意识到，我已经找到了某种非常重要的信息。大学毕业之后，我就加入了美国海军陆战队，因此，我知道应该如何听从指挥，从而获得预期的结果。富爸爸的相关资料提供了简单而有效的实施策略，任何背景的人都可以学习并付诸实践，从中获益，这一点和部队上非常相似。资料里介绍的那些步骤和方法都简单易行，结果却令人感到振奋，这一点的确让我感到难以置信。

接下来，我又读了《富爸爸 年轻退休》这本书，我还订购了《选择当富人》。到11月的时候，我已经完成了所有的练习以及所有的财务决算。这个过程让我获益无穷，因为我可以从清楚地看到自己在财务方面究竟存在哪些问题。

这门课程让我获益最大的地方就在于，它教会我如何权衡、分析各种投资方式的利与弊。“9.11”事件的发生进一步加剧了我的紧迫感，我意识到，自己选择了一条正确的道路。

后来，我又阅读了道尔夫·德·鲁斯的《房地产巨头》一书，并选修了《富爸爸致富之路》（进行房地产投资的6个步骤）的课程。我还参加了一个亚利桑那州举办的、为期一天的研讨会，主讲人都是富爸爸的顾问。通过这次研讨会，我清楚地认识到：a) 我可以像有些人一样生活，长年负债累累；b) 我也可以想办法改变自己的处境，化劣势为优势。而且，这并不需要很长时间。

在学习完《选择当富人》之后的两个月时间里，我的生活就开始步入正轨。我对自己的经济状况重新进行了规划，在不改变原有预算的情况下，我每个月可以多存400美元，而且，根据“如何摆脱债务”的原则，我开始每个月为慈善事业捐款200美元。

实事求是地说，这种自己支配、掌握自己生活的体验是我从未有过的。从那个时候开始，我意识到，我就是自己人生之船的船长，这艘船正驶向理想中的彼岸，那里有我梦寐以求的一切。生活给予我们的太多，妥善利用我们的时间是最明智的选择。对我来说，一边偿还过去欠下的账单、一边重新掌握自己的生活已经不在话下。

改变由此开始

坦然面对自己的缺点并不是一件容易的事情，但是，如果你能克服自己的缺点，而不是逃避它，你会觉得自己很伟大。我面临的第一个问题就是，特别容易受同事消极态度的影响，



因为我总是担心他们对我会有什么看法。得知我打算结束“老鼠赛跑”式的、慢节奏的生活方式之后，不少人出于好意对我的选择表示了担忧，他们觉得这么做即使不是毁灭性的，至少也是非常愚蠢的。但是，我已经清楚地意识到，要想实现财务自由、提高自己的生活质量，仅依靠一份好工作是不够的，必须有所改变才行。最终，我的决心战胜了他们的担心。

当我解释了自己对资产和负债的新的理解方式之后，我的信用度就打了折扣。开始的时候，要接受这一点很难，但是，我自己心里明白，富爸爸的观念是对的。

转变观念之后，我的头脑变得格外清楚，方向和重心也明确了。接受富爸爸的理论之前，我觉得风险就是把钱拿出来用于投资，或者是在不知道结局的情况下就采取行动。现在，我觉得风险就是尽管拥有丰富的财务知识，却依然不采取任何行动。安于现状、不思改变是一个错误。现在，是我采取行动的时候了。

首先，我在金融市场开了一个账户，存了2 000美元。在必要的时候，我可以向抵押贷款的贷方出示这笔短期储备金。然后，根据道尔夫·德·鲁斯的建议，我开始四处寻找合适的房产。我不止一次听到这样的话，“你不可能成功的。”我反驳道，“房子到处都有，他们在等着我去发现呢。”

我对自己的行为感到信心十足，因此在波特兰地区看了75处房子，并对其中的30处进行了详细的分析。我从中挑选了三四处，然后和房产经理人进行了洽谈。其中一处不但价钱合

适，而且还能享受税收上的优惠。我知道自己已经找到了第一处房产。2002年11月，我买下了这套房子。

（请不要以为我是在唱独脚戏。在我身后，有一个智囊团在为我出谋划策，包括一个税收顾问、一个房地产经纪入、一个资产检查员以及一个私人律师。此外，我还广泛征求了朋友和熟人的意见。在当地一家银行实习期间，我还就房地产代理和投资的问题向那里的工作人员进行了咨询。）

买下第一处房产之后，我就从一个单纯的纸上谈兵的投资者——我曾经在股票市场损失了5 000美元——转变成了一个房地产投资人。现在，我不但在学习如何积聚财富，还在重建我的自信心。我今年25岁，我不想继续等下去了。我打算再当两年的自由职业者，5年以后，我就能靠自己的被动收入来生活，从而可以专心致志地进行投资了。我的计划还包括，2004年去商学院就读，获得MBA学位。

这一切发生之前，在我的想像中，自己会在50岁或者55岁的时候退休。那个时候，我对未来没有任何计划，因此，我天真地以为，我可以凭借自己所接受的教育和自己的智慧来度过下半辈子。现在，我可以放松了，因为我已经有了更好的选择。我已经有了一个切实可行的计划，这个计划能让我30岁就退休，而且生活水平还会不断提高。

此外，我还向我的客户提供财务预算服务，而我所运用的理论是在商学院里从来没有接触过的。我向他们推荐了“富爸爸”系列图书和资料，这样一来，他们就可以借助这些工具实现自己的目标。当他们看到自己眼前原来有这么多机会的时



候，他们也开始进行投资。

还有一点也反映了我理财观念的转变。现在，我已经不再进行一次性买卖，相反，我追求的是细水长流的收入。我知道，被动收入是源源不断的，无论我坐在波特兰的办公桌前工作，还是在塔希提岛的沙滩上休假。

实事求是

坦然面对自己并不是一件容易的事情。我承认自己以前从来没有作过如此重大的决定——过去我花起钱来总是没有节制——但是，现在我可以轻装上阵了。过去的事情已经结束了。乐观主义战胜了悲观和消极，主宰了我的生活。

现在，我已经克服了自己给自己制造的一些障碍，如：我太年轻，没有太多时间，缺乏房地产投资的经验等等。我开始相信自己，开始对数字进行分析，对潜在的风险和回报进行分析。通读相关资料，制作工作表并做练习——这些并不难做到。有句话叫做“知难行易”，一旦知道自己应该做什么，采取行动就变得很容易了。

读了“富爸爸”系列丛书，并参加了相应的一些课程之后，在短短的一段时间里，我的收支状况就发生了如下变化：

年收入：	从28 000美元增加到50 000美元
被动收入：	从0增加到4 000~6 000美元
每个月的收入：	从150美元增加到700美元
坏账：	从55 000美元降低到29 000美元
每个月的什一税：	从0增加到300美元或者更多
流动性储蓄：	从100美元增加到3 500美元
资产数量：	从一无所有到拥有一处可出租的房产

我制作了一份财务决算表，至少每周更新一次，这对我改变消费方式起到了很大的作用。因为这样一来，我就很清楚自己的收支情况。我再也不会像以前那样问：“我的钱都哪儿去了？”

在这个过程中，我学到的最重要的一课就是，无论是现在还是以后，一个人必须学习理财知识。像《富爸爸大预言》里说的一样，我也相信，对那些现在对自己的财务状况不管不顾的人来说，前途一定很暗淡，生活也一定很贫困。再过十年，那些婴儿潮时期出生的人就要变老、退休了，这个数字是惊人的，同时，对医疗的需求也会急剧增加，这样，医疗的费用仍然会居高不下。这群人已经经历了401（k）计划化为泡影，股票市场的投资也一再折旧。数以百万计的人都没有存下足够的钱，供自己退休以后使用；社会保障体系同样也无法完全满足他们经济上的需要。

但是，他们仍然有选择。任何一个普通人——像我一样的



人——都可以把“钱途”掌握在自己手里。我已经摆脱了经济上的困境，并为自己打下了坚实的经济基础。要想提高生活质量，创造一个奇迹，就要下定决心改变自己的生活方式，实施富爸爸关于如何致富的策略。他的理论的确行之有效！

第17章

才思敏捷

米歇尔·拉布罗斯，PMP
康涅狄格州，东哈特福德

“富爸爸救了我的命。”在今年的女总裁组织会议上，我遇到了莎伦·L·莱希特，这是我对她说的话，我是发自内心这么说的。

我看过“富爸爸”系列丛书，也听过相关的录音带。这些资料给了我勇气，让我不再为各种账单而疲于奔命，对我而言，这是一个重要的转折点，因为我从此开始创建自己的事业。如果你每天都要花费一定的时间来考虑如何应付雪片一样的账单，你就很难集中精力来考虑自己做生意的事情。

“富爸爸”丛书还强调，不必事事都亲力亲为，要善于获



得他人的帮助。在读这些书之前，我还没有意识到这么做的重要性，但是，读完这些书之后，我认识到，把自己的生意发展壮大惟一的方法就是放手让别人去做。我还意识到，我确实应该学习一些销售方面的知识，并且高度重视销售技能。对任何人来说，要想获得成功都需要综合能力，《富爸爸，穷爸爸》这本书就阐明了获得成功应该具备哪些能力。

不过，任何人都经历过失败，才能获得最终的成功。我本人的从商经历也证明了这一点。富爸爸让我知道，要想获得成功，我还应该具备什么样的能力。从此以后，我全心全意地打理自己的事业，学会如何分配工作，学习如何进行销售，这样，第一年我的公司的营业额是25 000美元，第二年达到250 000美元，第三年更是上升到250万美元。而这一切都是我这个单身妈妈做到的。

我的早年经历

上大学的时候，我获得了来自美国空军后备军官训练队的全额奖学金，并用这笔钱支付了我自己在锡拉丘兹大学的所有学费。我先是获得了航空和航天工程专业的学士学位，后来又获得了机械工程专业的硕士学位。1984年，我开始了自己的职业生涯，担任空军上尉。

1987年的时候，25岁的我离开了部队，开始经营我自己的培训和咨询公司，因为我知道自己不适合过公司那种朝九晚五的生活。我的直觉是对的，至少从短期来看是对的。我的服务

范围是环境对电子的影响，作为一名这方面的专家，我的报酬相当可观。但是，成功只是暂时的。随之而来的就是失败。因为我不懂得理财方面的知识；我被自己巨额的收入冲昏了头脑。在很短的时间里，我的年薪就从25 000美元增长到了150 000美元。糟糕的是，我并不具备获得长远成功所需要的技能。金钱迷惑了我的眼睛，让我产生了一种错觉，误以为自己的处境很安全。

不仅如此，我和丈夫在这件事情上也有分歧。我希望成立自己的公司，即使这需要暂时的牺牲。而丈夫则认为我应该放弃自己的梦想，安分守己地找一份工作。1989年，我们的第一个女儿诞生了。1992年，我们又生了第二个女儿。这样一来，我的生活重心就全部转移了。对我来说，多赚一些钱不如在家里带孩子重要。

1995年，我们的婚姻破裂了。我发现自己不但要独自抚养两个年幼的女儿，还要偿还购房的贷款。

1997年，我意识到，以我目前的处境，还不足以成立自己的公司。于是，我放弃了自己的梦想，卖掉了我们西雅图附近湖畔的房子，这个家是我和前夫共同营造的。之后，我离开了华盛顿州，搬到了康涅狄格州，这样可以离我的父母亲更近一些。考虑到自己所学的专业，我在一家大的航空公司找到了一份工作，职位是研究员。

那个时候，我已经35岁了，我觉得自己一事无成，活得非常失败。我曾有过的成立自己公司的梦想已经烟消云散了。对我来说，为别人工作就是不独立。而且，我还搬回了东边居



住，这也是有违自己意愿的一件事情。

后来，到了2000年3月的时候，由于公司裁员，我的工作也丢了。尽管如此，我却把这当成一个成立自己公司的机会。我在公司里担任研究员期间，曾经开设了一门知识产权方面的课程，还授了一年时间的课。于是，我去和他们进行协商。和其他新成立的公司一样，我也必须自己筹集初期的资金。我拿出了自己信用卡里的预付金，以及工作两年半时间里通过401(k)计划存下的40 000美元，总算凑齐了前期所需要的资金。开始的6个月时间的确很不容易，总是让我想起1995年离婚之后独自生活的那些日子。我和女儿们都学会了勒紧裤腰带过日子——因为我们没有那么多钱。

2000年11月，我的哥哥向我推荐了《富爸爸，穷爸爸》这本书。于是我读了这本书——就是这本书救了我的命。接下来，我如饥似渴地读完了其他几本“富爸爸”图书。我终于要时来运转，告别失败、走向成功了。

新的工作方式奏效了

我把富爸爸的理论应用在我目前的生意上，集中精力处理知识产权方面的事务，比如专利权。

关于富爸爸提到的知识产权资产问题，我打算就我过去开设的那门课程写一本书。我已经联系好了出版社，而且一切都已经准备就绪。

2000年12月，我和出版社签订了第一本书的合同，内容是

如何有效进行项目管理。我知道，为了让这本书更加有说服力、更容易获得人们的信赖，我首先需要获得项目管理专业证书。这个考试通常需要准备6个月的时间，但是，我不想花费那么长时间。我为自己制定了一份长度为20小时的学习计划，然后开始实施这个计划。运用这个计划，我以优异的成绩通过了考试。接下来，我开设了一个培训班，在这个培训班上，人们只需要花费4天的时间来做准备，第五天就可以去参加那个难度颇大的项目管理资格考试了。运用这种培训方式，我们很快就在65家类似的培训班中脱颖而出，成为一个提供这类培训的最大的机构，而且在不到18个月的时间里就占领了25%的市场份额。

2002年3月，我的新书终于出版了，首批培训产品也在印度上市了。无论是书还是在国外的授权都为我带来了被动收入。用清崎的富爸爸的话来说就是，“我的知识产权资产正在为我工作。”

过去，为了给我的公司筹集资金，我的信用卡上欠了一些账。在签订图书出版合同两个月以后，这些账就全部还清了。此外，我还把重点放在了现金流的管理方面，而且，我再也不用信用卡来作为短期筹集资金的手段了。

罗伯特·T·清崎在他的一本书里提到过，他们曾经想方设法提高销量，这样才能有钱购买一台复印机。对此我深有同感。因此，我不再依靠信用卡来为自己的事业筹集基金，相反，我依靠的是提高销售量。

我们的公司没有信用卡，我也不会建立信用贷款的最高额



度来帮助我渡过难关。我们是这么做生意的：2002年5月，一个卖主拿出我们收入中的100 000美元作为运营资金。两个星期以后，通过强势的促销活动，我们的现金储备大大增加。那段时间的经历证明：解决现金危机的最佳办法是销售，而不是信用贷款。富爸爸曾经说过，“做生意所要具备的首要条件就是销售能力。”

在过去的三年时间里，公司每年的收入都是上一年的10倍。详细的数字如下：我从2000年开始做生意，那一年，我和我的同事一共赚了25 000美元，第二年，我们的收入增加到了250 000美元；第三年，我们的收入骤然增长到了250万美元。现在，我的公司共有25名员工，分布在5个不同的地方。同时，我们也在海外授权我们的培训产品。我们的另外一个业务范围，就是向其他公司提供授权，并根据客户不同的需要为他们量身定做所需要的产品。这样做既拓展了原来的业务领域，又为我们带来了新的收入来源。

改变做事方法，改善公司业绩

在接触富爸爸的理论之前，我从不寻求他人的帮助，因此公司业务发展十分缓慢。而且，我也不放心把工作交给别人去做。作为一个训练有素的系统工程师，我教授过无数课程，向别人传授如何创业。我可以设计出商业模式，为我带来成功，但是，我凡事都亲力亲为，从来不让别人插手。我应该学着不再做一个女超人。我已经意识到，我的工作就是制定出公司的

运作方式，并确保公司的正常运转，然后就放手让别人去执行。我知道，在商业过程中，我应该进一步克制自己的行为，因此，我雇用了专职人员来负责日常的工作，而我则可以专心致志地开发新产品，致力于公司的发展壮大。

富爸爸对我最重要的启示就是，我应该集中精力去创造财富，而不是整天为了账单而感到忧心忡忡。这并不是说我不付账单，我当然会付所有的账单。但是，现在我的观点已经与以前截然不同，我现在最关心的是对我的事业最重要的那些事情。

就风险而言，我的看法也发生了很大的变化。20世纪80年代中期的时候，我是一名工程师。那个时候，我完全是从工程和管理项目的角度来定义“风险”的。对我来说，风险就是可能发生的消极事件，这一事件会影响我实现自己的目标。因此，我必须考虑，如果这一事件确实出现了，对我实现自己的目标会有什么样的影响。

现在，对我来说，风险就是进入一个自己一无所知的商业领域，还没有学会如何进行运作就投入一大笔钱在这个领域里。富爸爸教会我如何善用自已的勤奋与努力，从而开辟新的事业。这样就能把风险降到最低。为了降低风险，我使用以下几个步骤：

1. 观念。这包括对于机遇、市场的大小、竞争对手的实力，以及开发产品所需要的成本等的整体认识。
2. 发展。在这里，我使用的是“蛋糕印模”的方法，也就



富爸爸

成功的故事

是说，先找到一个适用的、业已存在的模式。

3. 产品投放。这是先期的市场营销活动，目的是确定客户对产品的反响如何，喜欢哪些地方，不喜欢哪些地方。

4. 市场调查。在这个阶段，把以前学来的知识付诸销售和营销的过程。

5. 多管齐下。仅仅知道如何销售、如何营销是远远不够的，这个过程中有很多环节。不断提高产品质量也是很重要的一个组成部分。

个人感言

就我的个人生活而言，最重要的也许就是我改善了与家里人的关系。多年以前，我狂热地做经商梦的时候，家里人都以为我疯了。因为我是一个单身母亲，家里人觉得他们应该对我负责任。我的外祖父也曾经是一个企业家，因此，母亲清楚地记得商场上的兴衰。可是现在，他们都把我当作良师益友。

尽管他们现在仍然觉得我的所作所为很疯狂，他们还是为我短短两年就能取得如此的成就而感到肃然起敬。更让我感到欣慰的是，他们都积极地支持我所做的事情，只是方式不同而已。

我现在的目标是，5年之内把我的公司卖掉，这样我就能退休了。不过，我还从来没有想过真正退休。我喜欢自己所做的事情，尽情地享受属于我的时间，可以随时去我想去的地方度假。我也喜欢和我的孩子们待在一起。尽管如此，我还是坚

持不懈地为自己的新目标而奋斗。

我的经验之谈

通过学习我意识到，我应该掌握必要的技能，这样才能通过自己喜欢做的事情赚钱。

无论做什么事情都全力以赴，为自己设定金钱方面的目标。

根本没有所谓的稳定工作。要想获得安全感，惟一的方法就是学会打理自己的事业。

永远不要放弃。如果一桩生意失败了，我就会知道下一次怎么才能做得更好。

确定获得成功需要具备哪些条件，为自己设定目标。

我行我素。

物以类聚，人以群分。因此，要结交与自己志同道合的朋友，他们会给我支持和好的建议。

记住，成功是有章可循的，要按部就班地来。

我随时都可以变得聪明起来（反之亦然，我随时都可以停止自己愚蠢的行为）。我可以转败为胜。

第18章

成功无极限

泰里·鲍尔索克
亚利桑那州，滕比

5年以前，我在一次会议上遇到了罗伯特·T·清崎。那一次我们两个人都是大会的发言者。听了他的发言之后，我和他聊了起来，因为我们上学期间都曾遇到过一些麻烦。我在阅读和拼写方面存在严重的障碍；而且我意识到我的事业必须有所改变。回到自己的办公室以后，我把自己在大会上的见闻和感想告诉了我的CEO，并建议他阅读《富爸爸，穷爸爸》这本书。然后我说，“我们该买自己的楼了。”

在接触富爸爸之前，我觉得自己能取得的成就也就那么大了。但是，富爸爸让我认识到，其实我的前景非常广阔。如果

我告诉你我现在的成就如何，你一定会大跌眼镜——我现在是“泰里家具寄售兼设计公司”的所有人。我的公司是一家全国性的大公司，出售各种各样的新旧家具。在我创业的漫长经历中，我已经获得了无数的成功。是富爸爸让我取得了以前想都没有想过的成就。

早年经历

我患有严重的诵读困难——一种学习障碍，这让我觉得自己低人一等，像个傻瓜。在校读书的时候，老师经常在我的作业本上写下这样的评语，“差”、“懒惰”，红色的大字看上去那么触目惊心。上五年级的时候，为了打发漫长的一天，我学会了自嘲。我的老师有时候会拿起码尺，一边说“瞧你呆头呆脑的样子，活像一个母球^①”，一边就举起码尺做势要在我的后脑勺上打台球。他这么做深深地伤害了我，但是，我绝不会表现出受伤的样子。相反，为了掩饰自己内心的伤痛，我会大声喊，“角袋里有8个球！”

但是，尽管我佯装毫不在乎地开玩笑，却丝毫改变不了残酷的现实，临近毕业的时候，我知道自己面前的路很艰难。我不会填写应聘表格，尽管我自己的阅读水平不高，我也知道我填写的表格一定是错误百出。我已经21岁了，可是我交上去的“作业”却只有三年级学生的水平。我特别害怕填写什么东西，

① 在桌球或落袋式台球中用球杆推动的那个白色球。——译者注



因为我担心读它的人会以为我弱智。只要一想到要参加面试，我的喉咙里就像塞进了什么东西一样难受。

我甚至试过去当服务员，但是，我连“kofie”应该怎么拼都不知道。

我绝望极了，决定暂且抛开找工作的烦恼，离开亚利桑那州，去堪萨斯州看望住在那里的父亲。坐在飞机上，我一直在思考我的未来，“我的未来会是什么样子呢？”我心酸地想。我永远不会有自己的事业了。我的眼睛里面含满了泪水，心里不断祈祷，千万不要有人和我说话，否则我一定我忍不住失声痛哭的。

父亲带我去拜访了他的一个朋友，这次拜访终于让我找到了答案。这位朋友名叫贝蒂，她经营一家寄售商店。在她的店里，我看到了琳琅满目的商品：标准纯银^①，瓷器，小家具，以及各种各样的小装饰品。尽管这些东西都是二手货，购买者在选购的时候却觉得其乐无穷。贝蒂亲切地向我解释她是如何经营这个商店的。听完她的话以后，我已经知道，这些我也能做到！

当时，我感到心潮澎湃、思绪万千。我已经能想像出我自己的商店是什么样子了。那天午夜时分，我已经有了全盘的计划。我从床上跳了起来，打电话告诉妈妈我的创业计划。“妈妈，我们就要成为富人了！”我告诉她。接下来，我怀着无比兴奋的心情，把我的全部计划解释给她听。

① 一种由92.5%的银与铜或其他金属的合金。——译者注

她马上说，“你的意思是，我们就要成为桑福德父子^①那样的人物？我们要四处去收购废旧货、然后再转手卖掉？我要上床睡觉了。”

第二天，我煞费苦心想办法让妈妈相信，开办一个寄售商店就是我们致富的钥匙。我起草了一份详细的计划，帮助她理解我要做的事情。事实上，这不是一份真正的商业计划书。我是用蜡笔和彩色铅笔来完成我的计划的。我是在策划我的未来，因此，我画的实际上是我理想中店铺的样子。回家以后，我苦口婆心地向妈妈解释我的计划，她终于相信我的想法确实行得通。

接着，我和妈妈从外祖母那里借了2 000美元，然后就踏上了实现梦想的征程。我骑着摩托车四处寻找合适的店铺。后来，我看到一块“出租”的牌子，于是就进去和房主攀谈了起来。就每个月的房租达成一致意见之后，房主就拿出租赁合同来让我签字。其实，我根本就读不懂那些刻板的法律条文，但是，我根据一般人的阅读速度，假装从头到尾认真地看了一遍，然后签上了自己的名字。这一切发生得太突然了！我已经开始自己做生意了！然后，我在店铺后面支起了一张床。

我说服了妈妈，让她把客厅里的家具和我小时候卧室的家具都给我。泰里商店开张之后，我做成的第一桩生意，是卖掉了自己梳妆台上的一面镜子。当那位顾客最终说“我买了”的时候，我激动得有些忘乎所以，因此，她不得不提醒我，应该

^① Sanford and Son，美国一部家喻户晓的电视连续剧，讲述了一个任性的收废旧品商人和他的失败的儿子运气不佳的遭遇。——译者注



把销售税也算进去。

我是在1979年做成第一桩生意的。从此以后，“泰里家具寄售兼设计公司”不断发展壮大，最终成为一个年收入几百万美元的公司。我的公司一共有16个分店，是全国最大的家具寄售连锁店。这些商店的总面积达到20 000平方英尺，里面摆满了各式各样的新旧家具，有的来自像你我这样的寻常百姓家，有的来自继承的遗产，有的来自家具模型公司，有的来自破产拍卖。我实现了对妈妈的承诺：我们不是“桑福德父子”第二。

我们的公司蓬蓬勃勃地发展了起来，再加上我的大力宣传，公司的名气越来越大。我的经历让大家意识到，既然我能做到，那么他们也一定能做到。由于我的公司日益壮大，我开始获得各种全国性的奖项：1992年获得了Inc.杂志评选的“年度最佳零售业企业家”的称号；1994年，我获得了美国商业部颁发的“绩优股企业奖”；1998年，我获得了“雅芳杰出女性企业家”奖。凭借这一奖项，以及《国家探访》杂志上一篇关于我的文章，我还参加了奥普拉·温弗里脱口秀节目。由此你大概已经明白，为什么我觉得自己的事业已经到达巅峰阶段了。

但是，接触了富爸爸系列图书之后，我意识到，在我面前还有很多机会，而且，我完全能够抓住这些机会并加以利用。在此之前，我无论做什么都用现金支付，包括房租、各种设施和卡车的费用。从此以后，我学会了合理使用自己的金钱，从而使它们为我创造更多的财富。

我的游戏过程

富爸爸说，要想致富，一个人不仅仅应该做一个企业所有者，还应该成为一个投资者。接受富爸爸的理论之前，我的大部分店铺都出租出去了。听完罗伯特·T·清崎的演讲之后，我意识到自己应该进行房地产投资，这样才能通过投资实现财务自由。

因此，在我的CEO凯文·克里帕的帮助下，我们公司购买了5英亩的土地，它的地理位置相当好，我们买下的时候就知道别人也在垂涎这块地。我们从公司拿出225 000美元作为预付金，又从银行贷款支付了另外225 000美元。富爸爸教导人们用银行的钱来赚更多的钱，我们就是按照他说的去做的。

然后，我们把这块土地用于交易，并与一个开发商联合成立了一个合资的责任有限公司；接着，他们在这块地上建了一幢面积为73 000平方英尺的办公大楼。开发商不但把我们前期支付的225 000美元返还给我们，还把我们从银行申请的贷款也一并承担了下来。此外，在新落成的办公大楼中，我们拥有21%的所有权。现在，属于我们的那些楼层已经全部租了出去，房租收入相当可观。

现在，我们在这个合资公司里拥有价值100万美元的资产，我们就可以借助这笔资产来抵押申请全额贷款，从而建造第二幢办公楼，然后把它租出去。我们还在继续凭借我们拥有的资产来筹集资金，从而再建3个我们自己的商店。在未来的两年



时间里，我们打算再开两个寄售商店。

我们打算从最近建的两幢楼里把资金撤出来。首先，我们会购买未经开发的土地；然后，我们会把土地用于交易，或者投资成立合资公司；最终，我们的合资公司将获得永久性的资金。到那个时候，我们就能够把资金撤出来了。

5年以后，我们将拥有6幢大楼。在过去的5年时间里，我从房地产投资中赚到了很多钱，比我以前23年时间里从事家具买卖赚的钱还多。如果我把家具的生意卖掉，我的房地产也能让我衣食无忧。

现在，我的生意已经不仅仅局限于设计、寄售家具，而是进一步拓展开来。比如说，泰里家具寄售兼设计公司已经在向全国各地提供折价销售旧家具的授权。在推广这一理念的同时，我们意识到，我们需要一套适用于寄售业的软件。

因此，我们最近开始对家具服务软件公司进行投资，他们是目前惟一一家能提供与寄售业相关软件的公司。运用他们提供的软件，我们设计了一套独一无二的、专供获得“泰里寄售与设计”经营许可证的公司使用的程序。我们做了一笔交易：我们使用对方的软件，对方则获得相应的资产。在第二次遇到罗伯特·T·清崎之前，我已经购买了该公司的部分股份。

最近一次见到罗伯特·T·清崎是在凤凰城电视台的一次清晨访谈节目中，当时我们两个人都是被邀嘉宾。清崎听完主持人对我的采访之后，邀请我参加他举办的一个研讨会。那个研讨会让我大开眼界。我意识到，购买软件公司的股份确实是明智的选择，因为我可以向客户提供软件的授权。于是，我买下

了更多的股份。

这次研讨会还让我明白，我购买房产、出租房产的意义所在，因为这样做能给我带来收入。因此，我又和另外两个人成立了一个公司。这个公司购买房产，然后把泰里家具寄售与设计公司的家具放进我们买来的房子里，然后，再把这些房子租出去。

现在，我正在集中精力做以下几件事情：向合作方提供公司名称的授权，推广“折价销售”家具的理念，以及开发寄售软件。我们的年收入（包括家具生意）已经超过5 500万美元。

在富爸爸的指导下，我借助他人的金钱和创意，在自己的事业上不断获得成功。

回首过去

如果不是因为我有严重的诵读障碍，我永远也不会想到要自己创业。今天，我通过自己的演讲和著作，来鼓励他人克服自己的缺陷。为了回报社会、激励他人，我已经下定决心，要与大家分享我的信念：只要相信自己，就一定能够获得成功！

如果没有富爸爸，我不会知道，我们有能力支付一切。一个人不一定是为了致富才去学习富爸爸的理念，他能让你明白，机会无处不在。然后，你只要去照做就可以了。（我们从中学到的重要一课就是，如果一个和你有长期业务往来的银行突然之间有很多繁文缛节，那么，你可以告诉他们，你要考虑与其他银行合作了。）



在富爸爸的帮助下，我在工作方面变得更加灵活、更加明智，我不再试图大权独揽、事必躬亲。我听从了富爸爸的建议，为自己组织一个强有力的智囊团，他们时刻陪伴在我的左右。

现在我已经知道，我购买的房地产能够让我退休之后衣食无忧。我不必为以后的生计问题而担忧，这样，我的呼吸变得更加自由自在。更令人振奋的是，我可以发展自己的其他爱好，如演讲。现在，演讲业已发展成为我的又一项重要业务。

谢谢你，富爸爸，谢谢你给我的灵感！

Part



第六部分 改变命运的事件

富爸爸教给我的最重要的一课就是：学会理财，而不是对金钱心存畏惧。很多人总是担心自己的钱不够用，因此变成了金钱的奴隶。为了克服这一恐惧心理，他们想方设法寻找高薪工作。事实上，他们不明白如何让金钱为自己工作，反而是在为了钱而工作。

富爸爸还讲述了生活在贫困中的人们生活。穷人同样也缺乏理财知识、对金钱感到恐惧。

在这一部分中，你将看到上述两种对金钱持有恐惧态度的人：一种是那些大把赚钱的人，另外一种压根儿不工作的人。他们都运用富爸爸的理论，来克服自己以前对金钱的恐惧，从而实现财务自由。

首先，一位女士向我们讲述了她是如何克服种种困难并获得成功的。斯泰西·贝克来自新西兰，家境非常贫困，一度依

富爸爸 成功的故事

靠社会救济生活。在她身上，似乎看不到任何可以改善自己“钱途”的可能性。但是，她运用富爸爸的理论，把命运掌握在自己手里，并为自己创造了收入。她的经历充分表明，不一定必须是有钱人才能赚钱。另一方面，必须具备必要的财务知识，这样才能识别自己身边的赚钱机会。

尽管斯泰西的故事非常振奋人心，不过我们也收到了许多与之形成鲜明对比的故事。很多人在电子邮件中告诉我们，他们已经花费了多年的时间与精力来经营自己的事业，因为对他们而言，金钱的力量来自不断增加的薪水单。对他们来说，工作的稳定性是压倒一切的因素，此外他们也同样看重升迁与待遇。但是，富爸爸让他们意识到，他们的行为源于对金钱匮乏的恐惧；他们还认识到，薪水的增加并不能带来财务自由。因为，他们赚的钱越多，花的也就越多；他们的事业越成功，就会变得越忙碌，与家人和朋友一起度过的时间就越少。当他们最终退休以后，就无法依赖自己的薪水来度日。一方面，他们总是以为钱可以不断地赚，而且越赚越多，因此总是把薪水的大部分都花掉；另一方面，他们没有能够产生收入、养活他们的资产。他们的身体就是自己惟一的资产。

学习了富爸爸的课程之后，他们知道了如何通过购买房产来获得长期的收入，因此，他们改变了以往的思维方式和行为方式。从此，他们害怕缺钱的恐惧心理烟消云散了，不再担心自己的工作是否稳定，对债务的恐惧心理也消失了，取而代之的是房产带来的稳定收入和自信心。

在这一部分，你还将读到申永植的故事。他来自韩国，是



改变命运的事件

一位兢兢业业的公司员工。他不但担心自己的钱不够用，还总是为自己在公司里的晋升无望而感到烦恼。在富爸爸的指导下，他大大开阔了自己的眼界，创建了自己的事业，而且发现，他能够把“钱途”掌握在自己手里了，不再像以前那样为金钱所困。

我们还将认识罗纳德·霍尔德，他住在加利福尼亚州，即将退休。在他的职业生涯中，他一直享受着高收入；在他即将步入50岁的时候，他终于掌握了自己的“钱途”。富爸爸的理论让他获益匪浅，也给了他规划未来的充足的自信心。对于那些经历过投资失败的人来说，对那些为自己的退休生活感到担忧的人来说，罗纳德的经验值得借鉴：因为他在富爸爸的帮助下获得了财务自由。

最后，我们还将读到迈克尔·马里钦的故事，他同样来自加利福尼亚州，他的经历颇具传奇色彩。他曾经是一个公司的高层管理人员，薪水不菲，而且该有的东西他都有了——也包括高额的债务——但是，他后来对自己的生活方式重新进行了规划。对他来说，促成这一转变的最大动力就是，在经历了美国历史上最大的灾难性事件之后，自己和家人还要继续生存下去。

如果你不想让自己的后半生都在为生计而疲于奔命，那么，无论你现在身处何方，也无论你目前的经济状况如何，你都可以获取必要的财务知识，从而改变自己的生活。

第19章

天外有天

斯泰西·贝克
新西兰，奥克兰市

不久之前，我的自述还是这个样子：31岁，高中辍学，单身妈妈，靠社会福利生活。我已经习惯于那种“可怜的思维方

式”，因此，我害怕生活中发生的任何变化，因为我已经不指望自己的生活能够有所改善。我终日郁郁寡欢，在感情和经济的双重压力之下苦苦挣扎、难以自拔。

但是，我又是幸运的，因为我遇到了“富爸爸”系列图书，它为我指出了实现财务自由的方向，让我明白，即使是我这种处境的人，也同样可以改变自己的命运。是富爸爸改变了我的现状。我重新找回了自信心，开始用全新的眼光去观察、

去思考，去采取行动，去作新的选择。

现在，我已经拥有两个医务所，还有两处供出租的房产。我选择了不工作。与四平八稳的工作相比，我更愿意一边享受生活，一边为自己和儿子创造一个美好的“钱途”。

我以前的生活方式

1966年，我出生于曼格瑞，尽管这个地方是“花园”的代名词，但实际上，和奥克兰郊区的其他地方相比，这个地方并没有什么本质上的不同。这里到处都生活着依靠正常工作领取薪水、养活自己的中产阶级。每个人都有属于自己的四分之一英亩的土地，在上面盖了自己的房子，然后过着老死不相往来的生活。以前，我们的房子周围全部都是农场，但是，年复一年，随着城市人口的增加、城市化程度的提高，农场因为城市扩张而日益遭到蚕食。

我的父亲一直从事小本经营。他成立了一个公司，在新西兰的北岛^①各地为人们建造玻璃暖房。

小时候，我们这些小孩子很少能见到钱。那个时候，我们自己种一些西红柿，只有西红柿降价的时候，我才有幸能摸到钱。每到这个时候，父亲就会在我们家门前摆一个小摊儿，然后，我们6个兄弟姐妹之中的一个就会去看摊儿。在数钱的时候，父亲偶尔会粗心大意，因此放钱的箱子里会剩下一点儿零

^① 新西兰的两个主要岛屿之一，被库克海峡与南岛隔开。在这两个主要岛屿中，北岛面积比较小，但人口较为稠密。——译者注



钱，这样，我们就能用这点儿钱买一瓶可乐，或者买一点糖果。我7岁的时候，父母亲离婚了。所有的孩子都跟着母亲搬出了家。

离婚以后，尽管母亲四处打零工，但是，因为她还有一大堆年幼的孩子需要抚养，因此，我们有资格获得社会福利。在我的记忆里，那段时间我们很穷，天气总是很冷（直到现在，我依然记得，有一年的冬天，为了让自己的双手暖和一点儿，我一直把手放在热水龙头的下面来取暖）。当时，我们的住房条件极其恶劣。我还记得，那个时候我和母亲、一个哥哥和一个妹妹同住一室。每天早晨醒来以后，地上总是又冷又湿，因为我们房子里的水管漏水，破旧的地毯被渗出来的水浸湿了。

与此同时，金钱问题同样也困扰着我的父亲，由于缺乏经营方面的知识，他一个接一个地犯错误。他始终相信，只要辛勤工作，终能获得回报。不但如此，他还拼命地向我们灌输这些观念。他从来不看自己的账目，而且永远都在免费为别人做事情。我最痛苦的记忆之一就和他有关。作为一个孩子，眼睁睁地看着自己的父亲因为缺钱而痛哭是一件很难接受的事情。但是，这样的事情在父亲身上发生过两次，每次他都濒临破产。

我们兄妹几个也陪着父亲一起苦苦挣扎，对金钱的事情一窍不通。我们对金钱的所有认识就是，我们很少能见到钱。

我在学校里同样过得很不顺心。受成长环境的影响，我真的觉得这辈子我不可能有什么出息了。从我上小学的第一天起，我就跟不上班里的其他同学。我知道自己永远都不可能成

为一个人见人爱的好学生，一个学习努力、按时交作业的好学生。对我来说，玩永远比学习有意思。确切地说，是玩和吃饭。

上高中以后，我被分在了“慢班”。不过，我还真的找到了自己感兴趣的课程：体育。但是，我也喜欢躲在树下抽烟。

逃学旷课成了我的家常便饭。15岁那年，当我注意到地理课的老师已经把我的名字从名单上删除之后，我没有上最后一节课就早早地回家了。具有讽刺意味的是，在期末考试中，我考出了自己那门课程的最高分。当然，我还是所有的课程都没能及格。我再也不能容忍学校生活了。我觉得学习与我无关，简直是一个笑话。

那个时候，我根本没有什么远大理想、雄心壮志。当老师问我退学以后干什么的时候，我说，我想当一名卡车司机。无论如何，我总还有退路。即使我的第一选择落空了，我还可以到工厂里去当工人。但是，我连这一点都没有做到。

16岁那年，我辍学了，然后到新西兰邮局工作，负责分拣信件。我觉得这份工作已经对得起自己了。那时，我已经与外界隔绝了。

初尝囊中羞涩的滋味

由于我根本没有任何理财知识，到23岁那年，我的信用卡和贷款的债务已经达到30 000美元。我一直做着一些毫无乐趣可言的工作（这样的工作能列出一大串儿），每个星期领取25



美元的报酬。30岁的时候，我是一个单身妈妈，与一个朋友一起住在租来的房子里。我总是想方设法从政府那里多获得一些福利，而不是想办法自己去赚钱。

那段时间真的是很恐怖，没有钱的日子确实很难熬。我看不到任何希望，也没有什么人能帮我，我真的感到很迷惘、很无助。我还记得，那个时候，儿子维特森上幼儿园的费用每周大约是10美元，我甚至连这笔钱都付不起，我当时的生活就是那么糟糕。

直到1997年的时候，我还在依靠社会救济勉强度日。就是那个时候，我从电视上的“霍姆斯秀” (The Holmes Show) 这个节目中知道了《富爸爸，穷爸爸》这本书。清崎接受了这个节目的采访，他还对小学生说了一番话。给我印象最深的就是，他说一幢房子不是资产，我觉得他说的有道理。

我的室友是一名医生，她也看了那期节目。不久之后，我们就在书店里看到了那本书，她买了一本。不过，当时她正在看另外一本书，因此，我反而先读了《富爸爸，穷爸爸》这本书。我发现自己被这本书深深地吸引了。我急切地想知道更多的信息，因此，我们决定一起出钱购买现金流游戏。买到以后，我们就迫不及待地开始做这个游戏。

在做这个游戏的过程中，我意识到，我可以找到改善自己生活的方式——我也想找到这些方式。尽管人们一再强调，我没有什么文化，生活贫困，是一个依靠社会福利生活的单身妈妈，但是，我已经意识到，我并非没有“钱途”。在富爸爸的熏陶下，我发现自己的想法发生了变化，而且是朝着好的方向

变化。

接下来，我的生活发生了翻天覆地的变化。1998年，我的那位室友获得了买下她所在医务所的机会。那个医务所已经投入使用了大约10年，现在完全可以正常运转，而且还能赢利。但是，她说她对这个没有兴趣，因为她正考虑去另外一个医务所工作。这件事情让我灵感突发。

我看到自己眼前摆着一个极好的机会（我以前从来意识不到这种事情是投资机会）：我们可以把这个医务所买下来。受富爸爸投资理论的启发，我把自己的想法告诉了我的室友。然后，我们坐了下来，一起探讨我们应该怎么做，因为我们两个人都没有钱。

我们的游戏过程

医务所原来的主人开出的价格并不是什么秘密。他来找我的室友时已经把价钱写下来了——400 000美元。我的室友并没有被这个价格吓倒，她告诉医务所的所有人，我们有意购买，并问他怎么才能买下来。

这次谈判的结果是，他希望我们能够先支付100 000美元。如果我们能够筹到这笔钱，他很乐意帮助我们筹集其余的资金。也就是说，他甘愿充当我们的贷款银行。在交完预付金之后，我们将从医务所的收入中逐步偿还贷款，两年之内还清所有的贷款。

现在，我和室友成为了合伙人。购买这个医务所的机会是



她先得到的，而且，她本人又是医生；然后，在富爸爸的启发之下，我发现了这是一个投资的良机，并把这个主意告诉了她，因此，我们两个人决定五五分成。无论是100 000美元的预付金，还是以后偿还从卖主那里得到的300 000美元的贷款，都由我们两个人共同承担。

接下来，我们雇用了一名会计，帮助我们整理医务所过去几年里的账目，也得知我们的医务所每年有100万的营业额。然后，由于我的合伙人是医生，我们选择了“新西兰医疗保险公司”。这个公司专门为理疗业的人员提供贷款和保险业务。

我们首先向他们说明了我们的意图，并提供了我们医务所的财务状况表。对我来说，这是一个全新的体验，因此，我略感紧张。毕竟我没有钱，而且还在依靠社会福利生活，可是现在，我却来这里向他们借100 000美元！其实，我的担心和紧张都是多余的。当我们向他们出具了医务所的财务状况表之后，我们的贷款要求马上就被批准了。贷款的期限是3年，利率大约是9%。

接下来的一切都进行得非常顺利了。双方律师出面完成了这宗交易，原业主支付了成交所需要的手续费。

从我们购买医务所的那一天开始，我就不再依靠社会福利生活。怀着无比喜悦的心情，我从此步入了人生的新里程。

3年之内，我们偿还了100 000美元的贷款；两年之内，我们偿还了300 000美元的贷款。与此同时，我们的医务所一直财源滚滚。

2002年，我的合伙人把她在医务所的份额全部转让给了

我，因为她想尝试一种全新的生活方式。她开出的价格是252 000美元。作为奖励，我们的所长从中获得了25%的所有权。然后，我们同样以卖方筹集资金的方式购买了其余的所有权，这样我们就不必去筹集现金了。相反，我们仍然从医务所的赢利中逐步支付从卖方那里获得的贷款。现在，我拥有医务所75%的所有权，不过，我并没有把时间花费在医务所的业务上，因为我不是医生。我已经把目标转向了下一个投资：房地产投资。因为富爸爸说过，进行房地产投资是赚钱的好办法。

我的游戏过程

2002年8月，我开始进行房地产投资。我向我们的会计支付了450美元，请他为我建立一个法定存款准备金比率。

然后，我开始四处寻找合适的房产。我找到了一个跟我非常合得来的房地产代理人，并且把我的要求统统告诉了她。我说，我已经建立了一个房地产投资软件，我会通过这套软件来对房产进行分析，包括投资成本与资产赢利的比例，直到最后找到满意的房产为止。如果我从中看不到收益，那我就不会进行投资。

在我的“威逼”之下，我的代理人开始按照我的要求去为我找房子。有时候，如果她找到的房子不符合我的要求，我就会降低自己的报价（事实上，我报的价格总是远远低于对方开出的价格）。有时候，对方报出的价格更低，让我感到很意外。



这样，我就知道我会考虑购买。其余的我就放弃了。

根据我自己的分析，如果一处房产能达到我的要求——价格、收益、资产状况，等等，我就会给我的财产顾问（他是抵押贷款经纪人）发一份传真。我们会就这处房产进行讨论，如果他也觉得满意，他就会帮我申请贷款。

为了申请贷款，我动用了自己在医务所的部分资产。我从来没有把自己的钱用于房产投资。在下面的明细表中，两处房产抵押贷款的期限都是3年，利率大约是7%。3年以后，我会向我的顾问/抵押贷款经纪人进行咨询，商讨我们下一步该如何做。（因为在新西兰，大多数抵押贷款的期限都是两年或者三年。）

现在，那两处房产已经属于我了。两处房产的前景都不错，换句话说，除去所有的花销和贷款之外，两处房产都能赢利。

我购买的第一处房产是一套面积很大的四居室，下面就是这套房子的情况明细。

购买价格：221 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：25 000 美元

由我们支付的房地产买卖手续费：0 美元

由我们承担的修理费用/翻新费用： 0 美元

25 000 美元

每月现金状况分析

房租收入： 1 950 美元

—房屋空置造成的损失（我没有因为房屋空置受到

损失，因为这里的房子供不应求） 0 美元

每月支出情况：

—各种税费（财产）： 99.72美元

—保险金额： 41.67美元

—修理和维修费用： 50 美元

—储备金： 0 美元

—管理费用： 0 美元

—月供（贷款3年，利息7%）： 1 141.12美元

1 332.51美元

· 每月净现金流动额： 617.49美元

投资回报率

每年现金流动状况（617.49美元×12）： 7 406.88美元

÷

现金投资金额： 25 000 美元

投资回报率： 29.6%



此外，我还运用我的软件算出了这套房子的折旧情况。到年底的时候，我宣布，由于房产折旧，我遭受了经济损失，因此，在缴纳税款方面，我享受了一定的优惠。这样，我每个月的收入就增加了。

2003年，这套房子升值，价格达到了235 000美元。

我购买的第二套房子是两居室，花了我105 000美元，下面就是这套房子的明细。

购买价格：105 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	10 000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	0 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	0 美元
	10 000 美元

每月现金状况分析

房租收入：	1 040 美元
一房屋空置造成的损失（我没有因为房屋空置 受到损失，因为这里的房子供不应求）：	0 美元

每月支出情况：

一各种税费（财产）：	88.06美元
一保险金额：	33.33美元
一修理和维修费用：	50 美元

一储备金：	0 美元
一管理费用：	0 美元
一月供（贷款3年，利息7%）：	<u>524.37美元</u>
	<u>695.76美元</u>
每月净现金流动额：	344.24美元

投资回报率

每年现金流动状况（344.24美元×12）：	4 130.88美元
÷	
现金投资金额：	10 000 美元
投资回报率：	41.3%

2003年，这套房子升值，价格上升到了130 000美元。

我是2002年8月才开始进行房地产投资的，因此，我觉得自己的表现相当不错。

失败总是难免的

但是，我必须承认，不是所有的投资都这么一帆风顺。2000年，用医务所收入分红得来的钱，我开始进行有机食品和相关产品的投资。我这么做完全是出于兴趣，而且一切都是从零开始。

两年以后，这项投资未见任何赢利，我只好放弃了，结果是损失了几十万美元。这究竟是怎么回事儿？因为我一直在对



富爸爸

成功的故事

一艘正在沉没的船进行投资。通过反思，我意识到，我那么做无异于把那370 000美元的投资往火里扔。这次失败给我的教训是，永远不要对自己不熟悉的生意进行投资。由于这桩生意完全是从零开始，因此，没有任何以往的财务记录，更没有账目和数字供分析、研究。

如果购买一桩业已投入运营的生意，你可以查看它以往的财务情况，从而决定是否对它进行投资。而我所做的不过是一次愚蠢的赌博而已——而且我本人根本不喜欢赌博。

我牢牢地记住了这次事件，把它当作一次代价昂贵而又惨痛的教训。不过，我一直在想，没有多少人能从这种严重的经济损失中解脱出来，然后继续进行投资，结果还能不错。而我就恰恰做到了这一点，而且，我不是独自一个人完成这一切的。

我的身后有一个智囊团

正如富爸爸建议的那样，我身后有一个完整的团队，这个团队由各个领域的专家组成，他们能为我提供我所需要的详细信息。从这一点上来说，我有限的教育程度反而成了我的优势。我觉得自己对于房地产投资一无所知，因此，我雇用了这方面的行家来帮助我。我提出了很多问题，他们耐心地一一作答。这样一来，我的风险就大大减小了。

我身后的团队由以下人员组成：

- 财产顾问（也是抵押贷款经纪人） 我做的每一桩交易他都会帮我进行复查。
- 房地产代理人 她知道我想要找什么样的房子，从而能帮助我找符合我要求的房子。
- 房产检查员 他从房产建筑的角度检查每一处房产，并告诉我是否需要维修。
- 房产评估员 他告诉我每一处房产究竟价值如何。

顺便提一下，到现在为止，我还是连最基本的加减法都不擅长，更不用说乘法了。但是，我有一个性能相当好的计算器。我猜你一定会说，在计算方面我要冒风险。

更重要的是，我明白了有把握收回的债款和坏账的区别所在，这对我改变自己的生活有着重要作用。从富爸爸那里，我认识到，有把握收回的债款就是购买自己永远不必支付费用的资产；坏账则是购买各种华而不实的物品，这种东西从我花钱购买的那一刻开始就没有任何价值。明白这一点让我受益无穷。我从来没有像现在这样富有过。

我之所以能摆脱困境、取得现在的成就，就是因为我作出了正确的选择，然后沿着这个方向前进。我想告诉大家的是，我更喜欢自己现在的这种生活方式。

我的下一个目标

现在，我已经不需要工作了，这是一个巨大的改变。之所

富爸爸 成功的故事

以这么说，是因为过去尽管我想方设法，却找不到一份体面的工作；现在，金钱在为我工作。我打算继续购买房地产，增加自己的收入，并拥有更多自己的资产。从现在开始，我打算在一年之内再购买5处房产。5年以后，我打算进军商业房地产，也包括公寓楼。

现在，我已经学会了走自己的路，即使有人告诫我：“你不可能做到这些。”我的确有过这样的经历，有的房地产代理人认为我开出的价格过低，因此拒绝把我的报价告诉对方。（当初我打算购买那个医务所的时候，也有人告诉我，我的办法根本行不通。但是，他们也错了。）

对我来说，最奇妙、影响最深远的变化也许是我心理上的变化。现在，我再也不用为缺钱而担心了，我感觉自己心里很踏实，因为我知道，即使因为某种原因，我失去了一切，变得一无所有，我也能重整旗鼓、东山再起。而且，我再也不用依赖政府或者其他人的救济来生活了，我觉得自己过得很充实。我知道，我儿子的未来会更加美好，至少在金钱方面。这实在是太令人激动了。

我经常和儿子一起做儿童版的现金流游戏。尽管他今年只有9岁，他已经知道什么是华而不实的东西（因为我经常提醒他），知道我出租的那些房产，知道我有一个医务所。他已经开始通过做一些模型自己赚钱，而且还建立了自己的储蓄账户。至于他是否用自己的钱进行投资，让我们拭目以待。

我惟一的遗憾就是，我的父母没能活到现在，亲眼看到我所取得的一切成就。但是我的兄弟姐妹们都以我为骄傲，尽管

他们还不时摇头，对我的所作所为表示怀疑。在我的鼓励之下，我的一些朋友——他们曾经和我一样陷入经济困境——也开始寻找他们所需要的信息，从而驶向光明的彼岸，再次扬帆远航。我发自内心地为他们感到高兴。

现在，我和儿子住在奥克兰的西北部，距离曼格瑞大约有10英里的路程——它现在是社会经济落后的地区，我为生活在那里的人们感到担忧。我开车路过那里的时候经常会想，那里的居民怎么才能获得财务自由呢？

我知道，自己的成功之路充满艰辛与坎坷，走得并不轻松。这一点给了我希望，我相信，他们也能像我一样，运用富爸爸的理论摆脱困境。让我们携手共进吧！

第20章

屡试不爽

申永植
韩国，汉城

多年以来，除了自己的薪水和奖金，我没有任何额外的收入来源。每年年终的时候，我会得到一笔年终奖，一般来说，这笔钱是我月薪的一倍或者两倍。年终奖是根据该年度公司的赢利情况而定的，与每个员工的表现无关。

那时，薪水和奖金是我们全家养家糊口的来源；但是，以后会怎么样却是一个谜。我也想进行投资，但是，我又觉得自己没有本钱。为了防止出现意外的事件、保护自己的家人不受损伤，我所能做的惟一的事情，就是把每个月薪水的一部分存起来。因此，我每个月都把30%的薪水用于储蓄，然后用其余

的钱来支付房子的贷款。

通过贷款，我为全家人租了一套房子。和很多人一样，我们也希望有一个更好的居住环境，也就是说，不但能让我们的女儿们接受更好的教育，也让全家人的生活条件得到改善。我那时37岁，我和妻子有两个年幼的女儿。但是，我们依然为钱所困。我曾经失业达6个月之久，那段时间里，我只好依靠银行的信用卡度日。

就我自己的工作和工作环境而言，我始终相信，只要我努力工作，在我60岁退休之前，我一定能够成为一名主管人员。从1994年开始，我一直在与电脑游戏相关的软件行业工作。我还先后就职于一个大公司和一个危险性高、收益大的投资企业，在那里，我的工作不是作战略规划，就是销售管理。在战略规划部，我们的工作主要是项目开发、项目评估（项目分析，或者对各部门的工作情况进行管理）以及公共关系（与投资者的关系）。

和我这一代的很多人一样，我觉得这辈子只能受雇于人，除此之外没有什么别的出路。糟糕的是，作为一名雇员，我不得不遭受诸多限制，其中包括韩国的论资排辈制度。在韩国，很长时间以来，决定一个人能否提升的是他的资历、教育背景和人际关系，而不是他工作能力的优劣。（一直到最近，这种情况才有所改变。）我所就职的那个大公司也不例外，这种现实让我感到失望透顶。与别的同事或者资深职员相比，即使我为公司作出了更大的贡献，我所获得的回报与我的业绩也不成比例。



还有一件事情也令我懊丧不已。尽管我同样接受了大学教育，获得了大学学历，但是，我的母校不是那种所谓的“名牌大学”。在公司里，那些名牌大学毕业的学生们来往很频繁，他们互相交流信息、互相帮助。由于我与他们的出身不同，我无法进入他们的交际圈子，获得他们的信息，我感到自己被排斥在外、被孤立了。

但是，3年以前，富爸爸改变了我，改变了我的工作方式、创业方式和赚钱方式。最重要的事，我改变了自己的生活方式，以及我如何看待自己的未来，如何看待自己的家庭。

天赐福音

2000年初，我在一个书店里偶然看到了《富爸爸，穷爸爸》这本书。当时，我正在寻找一本管理方面的书，但是，这本书的封面吸引了我。我记得一位年长的朋友曾经向我推荐过“富爸爸”系列图书，还告诉我，如果我想致富，那就应该读一读这些书。

在这本书里，富爸爸讲述了工薪阶层要想致富如何困难，这一点引起了我的共鸣。作为一个职员，就意味着要循规蹈矩、按部就班，意味着创造能力下降，意味着迎接挑战。作为一个靠别人发薪水度日的人，就不得不接受这样的事实：无论你表现多么出色、业绩如何突出，你都未必能获得应有的回报。这一点是令人很难坦然面对的。

从富爸爸那里，我还了解到，任何一个人都可以成为富

人，哪怕他刚开始没有多少钱；我还认识到，我应该首先确定自己的生活目标。我发现，一个真正富有的人，不但在金钱上富有，同时还很乐于助人、慷慨大方。最令我高兴的是，我意识到，自己能找回实现自己理想所需要的自信心。

在这本书里，富爸爸反复强调要有所改变，这句话确实说到我的心坎儿里去了，因为以我当时的处境，我的确急需改变。我看了不到一个小时就得出了这个结论，然后立即采取了行动。我决定做的第一件事情就是，以后每天早上7点半就赶到办公室，那个时候，即使是管理层的人也都没有到。上班之前的这段时间对我来说有很多好处。我可以振作精神，迎接新的、忙碌的一天；我可以浏览最新消息；我还可以搜索房地产市场的最新信息。

在个人生活方面，我开始偿还房子的贷款。感谢富爸爸，是他提醒我，负债累累会影响我对未来的规划，这就逼着我尽可能提前还清所有的债务。现在，为了应付紧急情况，我在银行建立了一个信用卡和一个贷款账户，我可以通过这个贷款账户存钱或者取钱。尽管我建立了这个账户，却并没有要用它的意思，因为我想尽可能不去动用贷款。

最后，我下定决心，在50岁生日的时候退休，并开始参与父亲的房地产投资生意。

我早就知道，投资房地产利润丰厚，因为我的祖父就是通过房地产投资致富的。祖父白手起家，后来通过房地产投资，一点一点地积累钱财，最终成为一个富有的人。但是，读完“富爸爸”丛书之后，我能想出更详细、更周密的投资计划来。



我精确地计算了进行房地产投资的收益率，并反复琢磨富爸爸提供的成功案例。

我的下一步计划

这个时候，我的父亲由于债务问题而面临财务危机。尽管他身体健康，他还是发现，工作对他来说越来越困难了。我给他提了一个建议：在他拥有的高尔夫球场附近建一幢公寓，里面全部都是是一室的公寓房^①。

考虑到父亲已经无力支付其余的贷款，盖房子的钱是由公寓楼未来的房客支付的。我们先从银行申请来贷款，然后，每个房客签订合同之后都交了一笔预付金。

在这个过程中，一定要找一个声誉良好的建筑商进行合作，这一点很关键。幸运的是，我们的前期投资数额并不很大。公寓楼的设计费用只有140 000美元，此外，为了获得建筑许可，我们还向律师支付了律师费。

在我为这一切奔忙的时候，我发现，我对房地产投资更感兴趣，也更擅长，这远比我当时的工作有意思。于是，我开始了自己的创业：不仅包括房地产的开发与管理，以及父亲的一居室公寓楼的项目，我还开发了其他的投资项目。

富爸爸对我还有另外一个重要影响：如果你已经下定决心要做某件事情，那么，不要犹豫，立即着手去做。一旦拥有自

^① 常指由一个主要起居室、一个小厨房及一间浴室组成的小公寓。——译者注

己的事业，我觉得无论是时间上还是工作本身，都完全掌握在自己手里。自然而然地，我重新获得了创造力和开拓精神，从而形成了良性循环：我经常能想出更好的创意，能够更好地组织人力和财力资源。还有一个好处就是，我的薪水和福利也比过去提高了，因为交通费、通讯费和其他费用都由公司来承担。

在一块土地上盖房子，要比把这块地卖出去更赚钱。到现在为止，98%的公寓已经卖出去了，每套公寓的面积在450~570平方英尺之间。我们预留了7套公寓和9个空闲的房间，以备将来使用。

把388套公寓卖出去的毛利大约是3 260万美元，另外9个空闲房间的销售毛利大约是275万美元，共计3 535万美元。除去所有的开支，包括建筑成本、各项税费、广告费和咨询费，我们的净利润将达到515万美元（320万美元归土地所有者）。

由于我已经能够清楚地看到我的“钱途”如何，在辞掉我的正式工作之前，我花费了一年时间来创建自己的事业。

其他投资也为我带来了回报

富爸爸同样影响了我在股票市场的投资，我开始意识到资产和种子基金^①的重要性。为了获得种子基金，我开始把收入的一部分用于储蓄。此外，我还开始使用资产管理程序。这些

① 用来吸引更多资金的资金、企业等的临时开办费。——译者注



程序让我的投资变得更加谨慎、更加明智。

我还学会了根据对公司的精确分析来进行长期投资，而不是仅仅依靠单个股票的前景来投资。在我管理自己的投资的时候，我还要考虑到经济政策、商业环境、利率变化、汇率变化以及其他相关因素。我曾经预留了41 000美元，准备用于股票市场的投资。但是，由于当前的市场行情十分不稳定，我暂时还不打算动用这笔钱进行投资。

我很幸运，因为我从自己的父亲那里学会了怎么记账，从而对自己的薪水和收入做到心中有数。从我上小学的时候，我就知道该怎么管理自己手里的钱。

“钱途”光明

我已经学会了——而且还将继续学习——如何理财。富爸爸告诉我，要提前制定计划，要知道自己究竟在做什么，要善于运用各种信息，善于运用那些顾问们（比如说，税务方面的顾问和律师）的意见和建议。与此同时，为了开发新的房地产项目，我也在认真研究股市和房地产领域的发展趋势，以及相关商业环境的变迁。

如果我现在把我所有的资产都卖掉，那么，我将获得840 000美元；如果我把这笔钱存进银行，那么，即使以最保守的4.5%的利率来计算，除去16.5%的税款，我每个月也能获得3 100美元的收入。但是，我还要养活一家人，因此，这笔钱远远不够。所以，为了孩子们的教育经费，为了全家人的未

来，我打算继续购买房产。

现在，我的事业发展前景看好，我喜欢收集各种信息并作出决定，从而增加投资的收益。不过，最让我感到高兴的是，我现在有了更多的自由时间。我可以自行决定什么时候工作。当我还是一个雇员的时候，这是想都不敢想的奢侈之举。还有一点，大家可能不会觉得意外，那就是，我克服了自己身上懒惰的毛病。过去，我做事情总是磨磨蹭蹭，常常要拖到最后一刻才能做完，为此我没少给自己惹麻烦。但是现在，情况已经完全不同了，我迫切希望能在现有的基础上更上一层楼，因此，我不想失去任何一个机会。

第21章

退休在即

罗纳德·霍尔德
加利福尼亚州，旧金山海湾地区

我是一名博士，在一个全国性的实验室做机械工程师已经有25年之久了。我应付通货膨胀的办法很简单，那就是拼命工作。在我看来，这样就能让我获得晋升的机会和高额的报酬。但是，我没有想到的是，与那些入门性的和中等收入的工作相比，高收入的工作压力更大不说，还更加不稳定。

我以前还有一个看法，那就是，拥有一份管理者的工作是实现财务自由的惟一途径。30岁以前，我觉得政府给我提供的退休金足够维持我下半辈子的生活了。正是抱着这种观念，除了403（b）共同基金之外，我没有进行任何投资。2000年，由

于股市崩溃，我和妻子的共同基金账户损失了大约60%——折合150 000美元。我是一个不折不扣的雅皮士，每个月的薪水都花得一干二净。

但是，由于这次事件，我的想法变了，我的整个世界也变了。我不再认为拼死拼活地工作就能过上好日子，更不认为这样能赚到很多钱。尽管我依旧是一名工程师，但我现在的投资包括房地产（供多户家庭居住的公寓楼）。对于我、我的妻子和我们10多岁的儿子来说，实现财务自由的道路就在我们自己脚下，我们正在追求一种更好的生活方式。我是在芝加哥的犹太人聚居区长大的，这让我更加坚信，我选择的道路没有错。有趣的是，在这一过程中，富爸爸的现金流游戏也功不可没。

一个常做常新的游戏

我的儿子也叫罗纳德。1999年一个星期六的早上，我和他一起做现金流游戏。那个时候，他只有13岁半。在此之前一年的时间里，我们两个人都看了《富爸爸，穷爸爸》这本书（它的副标题“富人教他们的孩子如何理财，而穷人和中产阶级却从不这样做”尤其吸引我），而且都非常喜欢这本书。当我看到书的封底上关于这个游戏的广告时，就毫不犹豫地订购了一套。

一起做这个游戏的时候，我们两个人都聚精会神，直到最终摆脱了“老鼠赛跑”。这个游戏比我们预计花费的时间要长得多，而且给我们带来了许多全新的体验。有时候，迫不得已



的裁判员会让我儿子留下眼泪。（其实我也一样难受，只不过没有在他面前表现出来而已。）他必须竭尽全力——对我来说也是一样——才能振作精神，继续把这个游戏做下去。终于，经过11个小时的痛苦煎熬，我们做完了这个游戏。尽管我们身心疲惫，但是我知道，我们的生活将发生某些可喜的变化。

这个游戏让我克服了自己面临的最大障碍。过去，尽管我想进行房地产投资，但是，我总是害怕向银行借钱，从而让自己陷入债务之中。我一直对那句谚语深信不疑——“想赚钱得先有本钱，不过不一定是你自己的钱”——但是我自己却没有勇气去这么做。我必须改变自己的思维方式，必须接受借钱买房子未尝不可的观念。观念上转变之后，我感到轻松多了。我喜欢把这个游戏称为一次“财务刺激/训练”。

我很高兴地告诉大家，我们做游戏的次数越多，我们做得就越熟练。现在，无论是现金流游戏，还是现金流游戏的升级版，我们都只需要大约一个小时就能完成。

我选择了正确的道路

以下就是我转变观念的过程。其实我早就有房地产。早在1983年和1984年的时候，我在加利福尼亚的斯托克顿购买了两处独立的、供单户家庭居住的公寓房。两套房子的价格分别是30 000美元和50 000美元，当时，我们是用现金支付的预付款。因此，由于缺乏足够的现金，我那个时候只能买一个小的房子

自己住。

后来，我们决定买一套大一点儿的房子自己住，因此就把我们的旧房子租了出去。但是，无论是我们购买的公寓房，还是我们自己租出去的房子，都没能赚到钱。（不过，由于房子折旧，我们确实享受了税收方面的优惠。）

在读完“富爸爸”系列图书以后，我意识到，我不可以再局限于小打小闹，而是应该再接再厉，扩大自己房地产投资的规模。单元住房——大买卖——的利润更高。现在，我思路比以前更加开阔。我已经明白，我可以充分发挥出租房和那两套公寓房的作用，让它们产生更大的效益。

如果我们把自己的房子卖掉（不包括我们现在住的那一套），我们就会有80 000美元的预付金。

于是，我开始在加利福尼亚州四处寻找合适的投资房产，结果却发现，没有一处符合我的要求（不能赢利，反而亏损）。接着，我又开始在内华达州（情况稍好一点儿）和亚利桑那州（更好一点儿）找房子。最后，我通过因特网找到了一家位于得克萨斯州达拉斯市的大公寓管理公司。他们在美国中南部——从得克萨斯州到俄克拉荷马州，从爱荷华州到弗吉尼亚州——管理着大约30 000套单元住宅，他们还购买并投资于公寓楼。

我拨通了他们公司购楼部经理的电话，向他咨询房地产的市场行情：哪里的房子价格合理，而且又有升值潜力。他向我推荐了几个地方：得克萨斯州的学院站/布赖恩市，密西西比州的杰克逊市，得克萨斯州的加尔维斯顿市。他还给了我一个



学院站房地产代理公司的电话号码，我购买的三处房产都在那个地区。

我们先以425 000美元的价格购买了一处位于布赖恩市的含37套公寓的楼房。尽管这栋楼不像该地区其他房子那样引人注目，因为它只有一层而不是两层，而且也没有阳台来为它增色，但是，由于租金相对低廉，因此入住率始终保持稳定。所有的单元住宅都是一居室，面积为400平方英尺。

下面就是我们购买这处房产的明细：

购买价格：425 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	85 000 美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	6 000 美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>0 美元</u>
	91 000 美元

每月现金状况分析

房租收入 (325美元/套×37)：	12 025 美元
—房屋空置造成的损失 (5%)：	<u>601.25美元</u>
总收入：	11 423.75美元

每月支出情况：

—各种税费（财产）、保险金额、各种设施、

后院垃圾处理费和维修费：4 335 美元

—管理费用（房租的5%）：571 美元

—月供（贷款25年，利息8.375%）：2 709 美元

7 615 美元

每月净现金流动额：3 808.75美元

投资回报率

每年现金流动状况（3 808.75美元×12）：45 705 美元

÷

现金投资金额：91 000 美元

投资回报率：50.2%

2003年，这处楼房升值，价格涨到了669 000美元。

现在，我已经克服了以前对借钱的恐惧心理。我购买的所有房产都是以我的房产做抵押获得贷款的。到现在为止，我买的三处房产中的两处都是依靠100%的贷款买来的。

接下来的一年里，我们又在同一地区购买了另外两处房产，这样，我们一共拥有113套公寓住宅。这些房子的总价值是350万美元。其中一处立即就为我带来了经济效益；另外一处正在筹集资金，很快也能为我们创造收入来源。

为了时刻了解我的房产的情况，我每三四个月都要去看一



看那些房产。每一次，我都要和房产经理人见面，聊一聊我还需要做什么，看看那些暂时空置的房子，看看我们完成的工作，并就所有与之相关的问题进行探讨。

下一个阶段

通过这些投资，我获得了宝贵的经验，同时也赢得了自信。接下来，我打算做一些更加振奋人心的事情：我的计划是用我的退休金作为定金，购买一处更大的房产。这笔钱有两种使用方式：一种是在我50岁生日的时候一次性地取出来；另外一种就是按期领取，这样的话，我每个月只能拿到很少一点儿钱。

如果我选择前者，也就是一次性领取我的所有退休金，我就能提前退休；而我的大多数同龄人将不得不继续工作，一直到他们65岁为止。大多数人会选择这种方式来退休，因为他们需要这笔钱。还有一些人，他们在401（k）计划和其他形式的退休投资中损失了金钱，因此要想方设法把失去的时间和金钱都弥补回来。由于健康状况随着年龄的增长不断恶化、公司的不断裁员、提前退休的一些优惠政策等原因，很多人很可能干不到65岁就要被迫离开自己的工作。

我看过一些统计数字，这些数字表明，退休人员面临着各种困扰。一份来自航空工业的研究显示，一般人（航空工业的员工）在65岁退休之后，平均只活了18个月就去世了。也就是说，所谓的“终身”养老金从来就没有真正兑现过。更重要的

是，如果一个人在退休之前意外死亡，那么，所有的美好情景——时间、娱乐、旅行、悠闲的生活、看望自己的外孙，等等——都将随之消失。换句话说，即使一个人辛辛苦苦工作了三四十年，到了退休之际，他也未必能够如愿以偿地获得所有的退休金。我可不希望自己和家人也有这样的遭遇。

同样的研究还表明，那些提前退休的人——比如说，50~55岁之间退休的人——平均寿命是80~85岁。这正是我的选择。在退休以后的35年——至少35年的时间里，我还可以做很多事情！

但是，我还想告诉大家，我和妻子不会一时心血来潮，把所有的退休金都用于房地产投资。相反，我们有一个计划，我们觉得首先要获得足够的经验，这一点十分重要。因此，在预定的退休年龄到来之前，我们花费3年时间，用我们自己的房产做抵押，来购买更多的房产，进行房地产投资，从而获得必要的投资经验。与此同时，我们并没有辞掉自己的工作，而是一边工作，一边投资。我们既学习如何进行投资分析，又竭力克服这一过程中出现的恐惧和忧虑。

实事求是地说，要放弃原来的舒适生活，并不是一件容易的事情。但是，只要能够冷静地对每一处房产进行分析，就不会觉得太恐惧。知道自己过去所做的决定哪些是明智的、哪些欠考虑也是一件好事儿。我们做的那些大买卖为我们提供了足够的经济基础，让我们可以过高枕无忧的生活；同时，也给了我们信心，让我们可以进行更大规模的投资。我们的投资计划是，每隔一年都通过再次筹集资金的方式继续购买房产。



直到现在，我依然感到很惊讶，原来借钱购买价值百万美元的房产，是一件如此轻而易举的事情。我常常提醒自己，我所要做的一切，就是遵守出借人提出的各种规则。尽管如此，我也从来没有想到自己能控制数额如此巨大的金钱。我成长在一个贫困家庭，从来没有人教我怎么赚钱（除了努力工作之外），更不用说我们自己能有大笔的钱了。那个时候，对我来说，教育是获得所有机会的惟一钥匙。然而，尽管我的学位让我在本职工作上有所建树，我从事的工作为我的投资提供了必要的基础，但如果没有富爸爸教给我的财务知识，我永远不会意识到，自己眼前就摆着无数的房地产投资机会。

关于以后的继续投资，我们打算用我一次性分红的650 000美元的钱作为预付金，再购买一处房地产，可能是公寓住宅，也可能是小型的购物中心。为了实现这个计划，我现在正与一名注册商业投资师进行合作。他来自休斯顿地区，不过，他有资格在其他地区寻找房产，因此，他现在正在得克萨斯州和其他地区四处搜寻房产。不管怎么说，我是要投入退休金来进行投资的！

现在，我有充分的自由来考虑其他选择，也具备了必要的知识。这在以前是无法想像的。在学习财务知识的同时，我也学到了很多其他的东西，比如说，在开始赚钱之前，一个人首先要学习，最终，他所取得的成就取决于他学习的情况（因此，在选择自己的兴趣、休闲活动和嗜好的时候，一定要加倍谨慎）。此外，恐惧心理能影响一个人的学习，但是，反之亦

然，即知识能帮助一个人克服恐惧心理。

在我投资的过程中，每一步都得到了我的团队（包括资产管理经理人、房地产代理人、税务会计、出借人和银行等）的帮助。是他们精湛的专业知识帮助我克服了以前对投资怀有的恐惧心理。此外，在选择从事交易的地域方面，我还建议大家，要听从大的资产管理公司以及注册商业投资师的建议。任何一个投资者的团队中都少不了上述队员的帮助。

成长中的投资者

就在我和妻子规划自己的退休生活的时候，我们的儿子也已经为他自己选好了未来的道路。以前，他曾经打算追随我，也做一名工程师，但现在他的想法已经变了。一方面，他觉得工程师赚的钱不够多；另一方面，在亲眼目睹了我们的所作所为之后——我们至今还在做现金流游戏，他决定在大学里学习房地产专业。他想成为一名注册商业投资师，这样，他就有资格做大宗房地产交易，比如说摩天大楼和大型购物中心。和大多数10多岁的孩子不一样，尽管他今年只有16岁，却已经清楚地知道自己将来想干什么，为什么要那样做。对他的这种变化，我们由衷地感到高兴。

对于那些与我年龄相仿的人，我想说的是，从现在开始投资，花费3年的时间来学习、来犯错误、来获得成功。不要等到65岁退休的时候才采取行动，到那个时候，你的财务状况



已经定型了。现在就开始为获得财务自由而努力。如果我20岁的时候就知道我现在知道的一切，那么，我30岁的时候就可以退休了。不过，也许我的儿子能做到这一点。

第22章

东山再起

迈克尔·马里钦

加利福尼亚州，弗里蒙特市

2001年9月11日那天，我正在纽约世贸中心的“惊爆现场”^①。和其他很多美国人一样，我亲眼目睹了这个世界如何在顷刻之间分崩离析。我知道，每个人都在不同的时间里，在以自己的方式来面对这次灾难性的事件。但是，我从来没有想到会有一本书——《富爸爸，穷爸爸》——能帮助我度过这次难关。在经历了那个噩梦般的事件，回到家里以后，是清崎传

① Ground Zero，归零地。纽约人将“9·11”浩劫之后的世贸大厦废墟称为“Ground Zero”，并在那里建起了一座小小的纪念馆，希望人们永远记住那悲惨的一刻。——译者注



达的信息给了我帮助，让我集中精力从那次事件的阴影中走了出来。我像溺水的人要紧紧抓住救命稻草一样，如饥似渴地读着清崎的书，是这本书把我从绝望与恐惧的深渊中挽救了出来。这一切可能听上去很不可思议，但它确实是事实。

自由自在，尽情享受高薪生活

在“9·11”事件发生之前的两三个月里，我可能是命中注定要读《富爸爸，穷爸爸》这本书的。作为美国索尼公司的总建筑师，我的工作包括项目开发、战略规划以及创新推广索尼的品牌。为了更好地完成自己的工作，我经常乘着飞机在各地之间飞来飞去。对我来说，这已经是家常便饭，有时候，我会坐着飞机先飞到日本，然后穿过太平洋去参加一个一小时的会议，然后再飞回家。有一天，我刚刚参加完一个会议，正在纽华克飞机场一边候机，一边阅读《华尔街日报》。我浏览的一篇文章提到了《富爸爸，穷爸爸》这本书，这引起了我的兴趣。在机场的一个书店里，我看到了这本书，于是就买了一本打算在飞机上看。

在整个航程中，我都在看这本书，而且一边看书，一边在心里想，“他说得有道理。”在这本书里，清崎写到，在这个过程中，普通人能够改变自己的生活，成为一个富人，并获得自由，而且不需要成为一个理财高手或房地产经纪。书中传达的信息简单易懂，充满了生活中的常识，但是却很有说服力。可以说，这本书为读者提供了行动计划，以及实施计划的

具体步骤。我立即意识到，我要学习的还有很多，但是，其回报更是难以估量的——如果我相信自己的话。

给我印象最深刻的是罗伯特对恐惧心理的阐述。在他看来，恐惧心理就像潮汐，能让你裹足不前。他还写到，为了克服恐惧心理，不让恐惧心理影响你的行动，首先必须树立起自信心。轻信别人的建议、被他们的意见所左右无疑是不利于自己发展的。惟一的解决办法就是，相信自己的本能。

我很快就得到了教训，而且是以我永生难忘的方式。

道理显而易见，我却充耳不闻

现在回想起来，好像冥冥中早已注定，2001年9月11日之前，我不应该去纽约，但是，当时我根本没有考虑那么多。在那之前的那个星期六，我突然觉得内心深处有一种不祥的预感，觉得好像有什么可怕的事情会发生。我很清楚，如果我按照原计划去了纽约，那么，我可能真的再也回不来了。不可思议的是，我的女朋友也有同样奇怪的预感。我们两个人居然都三番五次地为我这次乘飞机出行感到不安，这真的很不同寻常。我们心里都充满了恐惧和担心，而这种事情以前从来没有发生过。

后来，我得知那次会议被取消了。如果这还不能阻止我的话，那么恶劣的天气也应该阻止我前去纽约。由于天气状况，我的航班被取消了。但是，当时我执意要成为一名兢兢业业、尽职尽责的公司管理者——无论如何，纽约总有需要我去处理的



事情——于是，我订了另一个航班的机票。结果，这个航班也没能起飞。可是，第三个航班按时起飞了。

当第一架飞机撞向世贸大厦北楼的时候，我正在南楼的17层。在场的每一个人都决定尽快离开那里，于是，我们开始沿着楼梯下楼。下到一半的时候，我们看到有人返回来。尽管他们一再向我们保证，南楼安然无恙，我们还是继续向下走。这是我们的本能。

当我们最终从南楼出来以后，我看到自己旁边站着一个日本人。我的周围人声嘈杂，乱得不可开交，我却听到了一个声音变得越来越大。我抬起头，正好看到第二架飞机撞向了南楼。然后，我又看了看那个日本人，这时我才回过神儿来。我全身上下的每一个细胞——我的神经、我的本能、我的内脏——都在告诉我赶紧离开这里，越快越好。但是，我的同伴却呆若木鸡、一动不动。尽管我个子并不高，但他比我还矮。我一把拖过他，我们开始狂奔。我们不停地跑，拼命地跑，一直跑到几英里之外，最后来到了位于第55大街和麦迪逊大街交叉口的索尼公司的办公楼。那个时候，我们浑身上下都裹着爆炸现场的灰烬。一路上，我们头也不敢回。

拥有自信=改变生活

在接下来的那个星期六，我终于设法乘飞机回到了加利福尼亚。直到那个时候，我的大脑还是一片混乱。尽管如此，我还是意识到，我确实应该改变自己的生活方式了。首先，我再

也不愿意让自己的下半辈子也在飞机上度过了；其次，我相信自己已经到达事业的巅峰了。在我的职业生涯中，我已经实现了自己定下的每一个目标。在现在的这个公司里，我享受着旁人羡慕不已的高额津贴；有豪华轿车和专职司机随时为我服务；有一个不设上限的账户；还有六位数的薪水；还有最高级、最先进的各种设施供我使用——可以说，我已经应有尽有。但是现在，这些东西对我来说已经不那么重要了。

我问了自己一个重要的问题：“我现在应该做什么？”当时，我的脑海中立即浮现出一个答案。我记得在看《富爸爸，穷爸爸》这本书的时候（那好像已经是上辈子的事情了），我生平第一次把自己的目标写了下来。但是，我根本没有为那个目标做过任何实际的事情。那个时候，小时候接受的教育在我的脑海中依然根深蒂固。尽管我对罗伯特的建议非常感兴趣，但是，深思之后，我就会有这样的反应，“如果……会怎么样？”“没错儿，但是，那又怎么样呢？”我的一个祖辈曾经因为进行房地产投资而破产，这件事情在我的脑海里面总是挥之不去。

但是现在，一切都已经今非昔比了。我已经不再是以前的我。我想把生活掌握在自己手里，过自己想过的生活。于是，我重新坐了下来，把我的愿望写下来。我列出了自己在经济方面所要实现的目标，以及个人生活方面的追求。

“9·11”让我明白，是时候改变自己的生活了。



我所熟悉的生活模式

过去，我对自己的生活从来没有如此清晰的认识，更不用说采取什么行动了。像我这个年龄段的很多人一样——我已经将近50岁了——我父母的生活经历对我有很深的影响。我的母亲曾经经历过美国历史上的大萧条时期。在我的成长过程中，生活中始终充满了恐惧。我出生在缅因州，在得克萨斯州长大，因为我的父亲是空军，他奉命驻扎在得州。在我们的生活中，担惊受怕的事情太多了：失业、付不起各种账单，最糟糕的是——破产。因此，在他们看来，我应该接受良好的教育，任劳任怨地工作，未雨绸缪，为退休之后的生活留好后路。我也确实是这么按部就班地生活的。

后来，我获得了得克萨斯州农机大学计算机专业的硕士学位，并全心全意地经营自己的事业。一直到这个时候，我都觉得自己和一般人没有什么两样儿：为了遥遥无期的退休金这根胡萝卜^①而拼命工作。也许到65岁的时候我就会停止工作，也许我要一直工作到70岁，有时候我甚至想，也许这一辈子我都不能退休。

当然，以前我也储蓄，这是从父母亲那里学来的。但是，储蓄并没有给我带来应有的安全感，相反，让我大失所望。1999~2002年，我在股票市场的投资损失了75%；我的共同基

① 引申为为期待的行为提供的奖赏。——译者注

金的投资损失了45%。这两项加在一起，我一共损失了大约700 000美元。更糟糕的是，我的401（k）计划也损失了30%，这再次让我遭受了将近30 000美元的损失。这样算起来，我前前后后一共损失了大约750 000美元，对我来说，这个打击实在是太大了。

还有更雪上加霜的事情呢。2001年，由于信用卡开支和偿还汽车贷款，我的债务一下子增加到了30 000美元。我不得不拆东墙补西墙。尽管我的收入不菲，我还是濒临破产的境地。

迎接新的生活

“9·11”事件发生之后，索尼公司开始大规模地削减工程项目、大规模裁员。我决定借着这个机会辞职。不仅仅是我的家人，一些朋友也觉得我一定是疯了。但是我觉得，我的选择是正确的。这样，我一次性地领到了一大笔退職福利金。这笔钱让我能够从容不迫地告别旧的生活方式，开始新的生活。经过深思熟虑，我决定实施我最近才制定的新的生活目标。这份新计划是以我为中心的，而不是我的工作。现在，我无论是身体上、精神上还是思维方式上都像变了一个人一样，已经完全告别过去的我了。

2001年10月，我开始在一个小型的软件公司工作。在那里，我继续从事战略规划。尽管这里的薪水比以前那份工作低15%，但我还是毫不犹豫地接受了：一方面是因为我获得了一笔数额不菲的退職福利金，另一方面，我已经开始寻找



房地产投资的机会了。此外，与以前在索尼的工作相比，这份工作的压力也小了很多。更让我高兴的是，在这个公司我不用出差。

2001年10月~11月，我做了一些以前从来没有做过的事情。首先，我为自己建立了贷款的最高限额；其次，我继续阅读了罗伯特的其他图书，并和一些志同道合的朋友一起做了现金流游戏。

此外，我还通过因特网寻找得克萨斯州的房产。我觉得圣安东尼奥这个地方不错。而且，我的嫂子住在那里，她答应帮我管理我买下的房产。

2001年12月，我选中了两处联式房屋；2002年1月，我把这两处房子都买了下来。我的生活翻开了新的一页。

新的生活开始以后，我发现自己的生活发生了奇妙的变化。令我感到又惊又喜的是，恐惧心理不再是我的敌人，而是变成了我的盟友。过去，在个人理财方面，我总是感到很恐惧，没有信心去分析自己的财务状况，并采取相应的行动。而现在，恐惧心理逼迫我不断前进，因为我已经意识到，我能改变自己的“钱途”。无论什么时候，只要我感到恐惧，我就开始重温那些基本概念。我以罗伯特为自己的榜样。我经常停下来，花一点儿时间，来分析我的进展与目标之间的差距。通过这种方式，我确信自己有能力作出正确的决定，实施自己的计划。

在我过去的生活中，恐惧心理一直是我前进道路上的绊脚石。现在，尽管这种心理并没有完全消失——我觉得也不可能

完全消失——但是，它已经转化为一种动力，帮助我不断前进。

我的游戏过程

首先，为了分析并确定自己的短期（一年、两年、三年计划）和长期（五年、十年计划）目标，我全面回顾了自己过去的生活方式。在此之前，我只是作过一次粗略的评估，而且还漏掉了一个关键因素。我觉得这是新手上路时的通病。那就是，如果我决定用别人的钱来进行投资，那么，我不但要考虑到连本带息地偿还抵押贷款，还要考虑到连本带息地偿还其他费用（比如预付金）。

比如说，如果我用别人的钱来支付预付金、偿还贷款，这就意味着购买房产的时候无须动用自己的现金。因此，在计算资产收益的时候，必须把这一点也考虑进去。我希望自己购买的每一处房产都能够赢利，不但能支付房产本身的费用，还能为我创造收入。我不希望出现任何意外的费用，无论是遗漏的还是隐藏的——事实上，我绝对赞成用别人的钱来进行投资。

此外，我还意识到，我的收入还应该与各项花销的增长同步增长。在“正常”的退休过程中，各种花销总是不断增加——通货膨胀、医疗费用越来越昂贵，等等。从那种“老鼠赛跑”的生活方式中退休也是一样。因此，我无法准确判断房产投资的收入情况究竟如何。即使一处房产能够收支持平，但



是，如果它不能产生额外的收益，支付我投资之外的其他花销，那就意味着我不得不继续工作。也就是说，我必须同时从事两份工作——直到最后；或者，直到我自己发觉哪儿出了问题；或者，直到我自己觉得难以容忍而放弃房地产投资。

据我估算，如果我们每个月的正常开销是5 000美元（基本的房屋贷款、保险费、有线电视费、电话费、书报费、食物、外出就餐、汽车费用等），那么，我的房地产收入必须体现这一切。

因此，我设计了一个房地产投资的计算方式，其中60%是在我寻找、评估房产的前3个月里完成的；另外40%则是我在第一次购买两处房产的过程中，不断加以补充、完善的。我发现，很多人都是用传统的房地产开销的模式（也就是说，从自己居住的角度计算投资成本）来计算的。事实上，这与进行房地产投资产生的成本完全是两码事儿。因此，在我设计的计算方式中，包括了跨地域、跨房产的花销，比如律师费和旅行费。为了让我的计算更加精确，我是从月度、年度乃至十年之内的费用情况综合进行考虑的。

在我的计算方式中，房产涉及的费用包括保险费、各种税费、房屋担保费、为长期出租而做的各种前期的准备工作、房产管理费用（每个月的管理费、每个房客的管理费以及续签租赁合约涉及的管理费）、广告费、后院的维护费、电费、水费、垃圾处理费、房主联合会会费、每年两次视察房屋情况的旅行费用，以及律师费。除此之外，我还要考虑十年期的花费，比如更换天花板、更换室内各种设施、外部的粉刷，以及在拥有

房产期间可能出现的其他费用（这取决于我的投资策略，也就是说，我打算什么时候把房子卖掉）。我认为，对投资领域的新手来说，不把所有的费用充分考虑进去是第一个错误，这会严重影响他们的房地产投资。

当然，我所使用的计算方式是把最坏的情况也考虑在内的。因为，在我看来，人们的投资很少有一帆风顺、事事如意的，刚刚涉足投资领域的人更是如此。既然我已经做了最坏的打算，那么，即使我的房屋空置率很高，即使购买房产的初期成本要比设想的高（比如说，购买房产之后需要进行前期的维修工作），等等，也能保证我在投资中获得99.99%的成功率。在房地产投资中，总是会有很多的变数，但是，有了我这份精确的计算方式，就能既保证了一定的灵活性，又保证房产获得收益。

这个方式还有助于消除投资过程中的不理性因素，尤其是对还处于学习阶段的投资新手来说。在我实地考察一处房产之前，我会首先套用我的方式进行计算，以确定它是否符合我的各项条件。我放弃了很多房产，因为他们都不符合我制定的赢利目标。

在购买前四处房产的时候，我是先看房子，然后才开价的。在接下来购买另外两处房产的时候，我是先拿到售房合同，然后才去看房子的。不过，之前我请住在当地的一个朋友去简单地看了一下，以便了解房子的位置和现状究竟如何。在最近一次购买房产的时候，我根本就没有去看，只是让朋友去看了一下，其余的资料就是房主提供的一张房子的照片。



我相信，距离能减少或者消除很多不必要的麻烦，比如说，不会有房地产代理人或者经纪人催着你现场就签订合同，也不会因为对房子的印象因素而影响自己的判断。（距离逼着你先进行一番精确的计算。记住，在售房合同中，都有一条关于买房可以终止合同的条款。终止合同的情况很多，比如说，因为对房子具体情况的调查，因为贷款条件，或者仅仅是因为自己改变了主意，这种情况下只要象征性地向房主支付一点儿费用就可以了，比如说150 000美元的房产支付50美元的赔偿费用。）

除此之外，有了这份计算方式，我就可以在适当的时候对房地产代理人或者经纪人说“不”，从而拒绝他们的强行推销。强行推销这种情况对投资新手来说可谓司空见惯。

我用两种方法来确定自己的房产收益。首先是我自己建立的一份资产的电子数据表，这份表格里包括了所有的花销；其次是一份随时更新的记录，通过这份记录，我可以证实并确认自己的一些想法是否可行（使用这份记录的主要目的是，从客观的角度来验证我个人的分析是否正确，这有点儿像制约与平衡机制。）

购买第一处房产的时候，我先后与7个出借人进行洽谈（包括网上的抵押贷款经纪人），从而进行比较。在贷款的时候，由哪方支付交易手续费也是我要考虑的因素之一。当然，在我的计算方式里也包括这样一份清单，这样我可以就基本利率、交易手续费以及贷款结构等方面进行比较。在我购买几处房产的过程中，通过成交之前的协商，在房子最终易主之前，

有5处房产都是由原房主进行维修的。另外两处则是按照原样儿买下的，每一处需要大约3 000美元的维修费。这些费用虽然由我来支付，但是，因为包括在抵押贷款之内，因此，在成交的时候，我无须支付任何额外的费用。

我的计算方式最大的好处就是，我可以在几分钟之内就对一处房产作出决定，到底是买还是不买。这一点对我来说很重要，因为我想成为一个坚决果断的人，而且希望在尽可能短的时间里买下对我来说有利可图的房产。

要想了解一处房产的详细情况，只需要打一个电话即可。现在，在一天之内，我足不出户就可以对15~20处房产进行衡量、评估，无论这些房子在世界上哪个地方。如果是一宗利润丰厚的买卖，这一点就显得尤为重要。我曾经在一处房产公布之后30分钟内就向对方报价。其中两次，我都成功地买下了我看中的房子，现在，这两套房子都在为我创造利润。

我一直使用一个清单的模板，这样，在我第一次和对方通话的时候，我就能作出选择，找出我要的答案。这份清单包括以下内容：房子的面积大小，布局如何（书房、独立的洗衣房、附属/独立的车库），独立/附属的卫生间的数量，家庭活动室，起居室，独立的餐厅，厨房的风格，独立的休息室，房顶的年限（使用了多少年），地基情况如何，建筑结构（框架、砖，等等），空调状况及其类型，暖气状况及其类型，各种设施是否齐全，以及房子里是否有壁炉。

此外，这份清单还包括：房子是否接近学校，购物是否方便，公共交通是否便利，距离主要交通干道有多远，房子周围



是否有空地，等等。

除了上述内容，我列出的清单还包括：该房产最后一次的交易日期（在有些州，无法得知该房产以前的交易信息），上一次的购买价格，之前的估价，每一处房产共包括几套，平均入住率如何，现在是否全部租出去，房租的账单，以及续约年限。听上去好像有很多项目，但事实上，在多功能表格服务程序的帮助下，外加从因特网上获得的国税局的记录，只消15分钟，我就能看完表格上所有的内容。

此外，在我的计算方式中，我还列出了一个清单，上面不但注明我都需要做哪些事情（如果必要的话，还会列出处理这些事情的先后顺序），而且注明什么事情该由谁来做。这样，我的整个购买过程就显得有条不紊，最重要的是，这样做就不会因为忙乱、头绪太多而遗漏任何环节。无论是我直接和房主进行交涉，还是通过房地产经纪人或者代理人进行交涉，这种方法都帮了我很大的忙。根据我自己的经验，那些通过房地产经纪人或者代理人来进行的交易，反而最容易出现丢三落四的现象，因为买方通常以为代理人会全权负责所有的手续。

我发现这其实是一个误解，这也是我列出这样一份清单的原因。通过这份清单，我很容易就能知道哪些事情已经处理了，哪些还有待处理。这样，最后的成交就水到渠成了。在与房主的交涉过程中，这样一份清单也能起很大作用，因为许多房地产经纪人并不像他们表面上看起来那么有经验。在交涉过程中，作为买方，我会提出一些对自己有利的建议（当然，其结果是代理人的佣金就减少了）。

最后，在我的计算方式中，还包括房主要做的一些事情（比如证明买方有资格申请贷款），以及其他一些项目（比如现金回报率、每年的折旧率，等等）。

顺便说一下，我看到很多人因为投资没有进展，就变得有些狂躁不安，甚至饥不择食，其实大可不必。在我购买每一处房产之前，我都要先对30~40处房产进行分析和研究。我知道，刚开始的时候确实容易感到沮丧，这样就往往导致基于恐慌来作出决定，而不是基于分析和确认来作出决定。“我为什么找不到位置合适的房产呢？”“为什么我到现在还一无所获？”这是我经常听到的抱怨之词。在这一过程中，花费时间和精力，对房产进行了解和分析也是必不可少的。

我还要提一点，那就是我本人不是职业的房地产经纪人或者代理人，过去不是，现在也不是。我的专业背景是高科技，而且在校读书的时候，我的数学成绩一塌糊涂。所以，如果我能够做到这一切，任何一个对房地产投资有兴趣、有耐心的人也一定能做到。

我目前拥有的房产

在我购买的所有房产中，价钱从115 000美元到180 000美元不等。通过和房主进行不懈的讨价还价，所有的房价都低于房主最初的报价，包括房子易主之前由房主支付的维修费（比如，新的热水器和天花板）。在我购买的7处房子里，其中5处在成交之后都有一定资产，我用这笔钱支付了相关的费用或者



是购买其他资产。

根据我的买卖房产的计算方式和抵押贷款的结构，联式房屋中的一套（或者供四户家庭居住的房子中的两套）就足以支付抵押贷款/保险费/房产担保/各种税费。其中，联式房屋中每个月的费用预算大约是100美元，供四户家庭居住的房子每个月的费用预算大约是200美元。

现在，我的嫂子仍然在帮助我管理位于圣安东尼奥的房产，一个住在加利福尼亚州弗雷斯诺市的朋友在帮我管理那里的房产。我已经和他们达成一致意见：他们通过管理我的房产来学习房产交易、管理和投资，而我则灵活地支付他们一定的报酬。这样，他们都能从中获得报酬，不过要低于职业资产经理人的薪水，因为他们毕竟还是初学者。随着他们知识和经验的增长，他们的报酬也会水涨船高。我有一个打算：一旦我认为他们已经具备了过硬的基本知识，在以后的房地产交易中，我就让他们做我的合伙人。事实上，我现在有能力和他们“分享财富”，不仅仅是经济方面的，也包括职业方面的，因为他们也已经开始了新的事业。

尽管如此，为了以防万一，在我的预算中，也会考虑房产经理人的费用，这样，无论是在近期或者是以后，我都可以随时获得他们的帮助和建议。由于现在我的房产规模都是每处2~4个单元，因此，每找到一个新的房客/租约，我付的费用一般是月租金的10%以及半个月的房租（假设每个单元每年至少有一个新房客）。商业性房产（如一幢含55个单元的综合建筑）的管理费，往往取决于不同的收费率和租期。我打算使用一种

管理模式，能够鼓励房产经理人留住那些易于合作的房客，尽可能减少双方之间的纠纷，并保证入住之后无须立即维修。

现在，我一共拥有7处供多户家庭居住的房产。从我购买它们的第一天起，它们就开始为我创造收入。不但如此，这些房子还有升值的潜力。下面就是2001年1月~2002年11月的9个月期间，我购买的6处房产的收入情况。每一处房产上面标注的时间是购买房产的时间。

AR=收入（别人付给我的钱，也就是说，我从房客那里收到的房租）。

AP=支出（我付给别人的钱，包括抵押贷款、各种税费、保险、维修费用以及其他费用）。

	2002年1月	2002年1月	2002年3月	2002年3月	2002年9月	2002年10月
联式房屋1	联式房屋2	联式房屋3	联式房屋4	联式房屋5	联式房屋6	
AR（收入）小计	15 440美元	14 465美元	11 200美元	12 800美元	3 545美元	2 000美元
AR（收入）总计	59 450 美元					
AP（支出）总计	17 595.12美元					
净收入	41 854.88美元					

以上就是我购买的一处联式房屋的明细：



购买价格：162 000美元

投资于房地产所需要支付的现金

预付现金：	25 000	美元
由我们支付的房地产买卖手续费：	2 100	美元
由我们承担的修理费用/翻新费用：	<u>1 500</u>	美元
	28 600	美元

每月现金状况分析

房租收入（联式房屋中的两套房子）：	2 000	美元
-------------------	-------	----

（到现在为止，这处房产的入住率始终是100%；通常情况下，我会把5%的房屋空置损失也计算在内，但是不包括这套房产。）

每月支出情况：

—各种税费（财产）：	304	美元
—保险金额：	54	美元
—修理和维修费用：	0	美元
—储备金：	175	美元

（和管理费的计算方法一样，在我看来，每年都要对房子进行一些小的维修；每10年要进行大的维修。在过去的7个月时间里，这套房子的维修费用为零。不过，根据预算，这套联式房屋中两套房子的平均月维修费用为175

美元，这笔钱已经存入了一个能产生利息的银行账户。这笔开销包括房主联合会会费，前期的维修工作，如粉刷、打扫卫生，等等。)

—管理费用：

141.67美元

(就这套房子而言，管理费是总房租的5% (即每个月100美元)，外加第一个月房租的25%，这笔钱用于前期的维修工作/新租约 (每年500美元，这取决于新租约的情况)。我认为，每套房子每年至少会有一个租约，这是最坏的打算。因此，每个月的平均管理费用应该为 $(1\ 200\text{美元} + 500\text{美元}) \div 12 = 141\ 67\text{美元}$ 。其余的钱都被存进了银行来获得利息，直到需要的时候才取出来。)

—月供(5年期的ARM,30年期,利息4.598%)：

535.97美元

1\ 210.64美元

每月净现金流动额：

789.36美元

投资回报率

每年现金流动状况 $(789.36\text{美元} \times 12)$ ：

9\ 472.32美元

÷

现金投资金额：

28\ 600 美元

投资回报率：

33%



2003年，这套房子升值，价格涨到了169 000美元。

在这里，我要提醒大家一件事情：在购买房产之前，根据卖方和其他渠道得到的信息预测出来的房租收入，与实际得到的房租收入永远有出入。有些费用往往要高于预算，比如税费和房客入住之前的各种维修费用。其他费用则可能低一些，比如每个月的维修费。

一年的投资经历

从2001年9月开始，由于进行了房地产投资，我的净收入翻了一番，而且还弥补了我在股票市场损失的750 000美元。就股市的投资而言，我也学到了新的一课，那就是要积极地分析股票的行情，作出自己的判断。这是我告别过去的一个起点，因为过去，我只是一味地听从股票经纪人的建议。由于运用了新的购买、管理股票的方法，从2001年9月开始，我的股票价值已经增加了20%。我现在决定依靠自己，同时也对自己的决定充满了信心。为此，我要感谢现金流101游戏，是它改变了我的思维方式、开阔了我的眼界。从这个游戏中，我获得了类似于真实生活的经历，与此同时，我把游戏中得来的经验运用于现实生活，这样，在交易过程中，我就能看得更清楚，就能制定更加周密的计划——当然是对我有利。

在开始购买房产之后6个月之内，我就偿还了信用卡上30 000美元的债务。现在，我的净收入已经增加到接近以前收入的3倍了。

从明年开始，我打算从小规模投资过渡到大规模投资，既做房地产，又做生意，每宗交易的资产收益至少要达到100万美元。要实现这个目标，我会找两三个可靠的合作伙伴来共同投资，而资金来源就是我过去投资赚来的钱。之前的那些投资为以后的计划打下了坚实的基础。这样的投资我打算做3~5年。这个目标实现之后，我就会进入“快车道”。下面就是我为自己制定的目标：

- 到2003年3月，资本净值超过800 000美元。
- 到2004年3月，资本净值超过200万美元。到那个时候，我就会辞掉现在的工作。
- 到2006年3月，资本净值超过500万美元——这是最保守的估算。

第一步往往是最难的

在对金钱的认识方面，富爸爸所传授的理念与我的父母亲教给我的截然相反。因此，在我学习的过程中，如何正确使用他人的钱是最困难的部分。但是，这一点很容易克服，因为富爸爸使用的语言浅显易懂，传授的方法正是我最需要的。为了更好地进行投资，我召集了一个智囊团来帮助我，他们为我提供各种信息，从而让我作出判断、采取行动。每个人都是裁判，他们都了解我的投资目标。

我还总结出了自己成功的公式，那就是：成功=一部分知



富爸爸

成功的故事

识（从学校里学到的知识）+一部分信息（从别人那里学到的经验）+风险（在得与失之间进行权衡、作出抉择）。这也包括没有抓住机会造成的损失，也就是说，没有冒风险而导致的损失。我相信，在这个关于成功的公式中，风险是可以控制的，无论是经济方面、个人方面，还是其他任何方面。

这些风险给了我很大的动力，我决定继续采取行动。我的成就越大，我的信心也就越足。现在，我的自信心比以往任何时候都足，很多事情是我以前想都没有想过的。在结束第一宗房地产交易之后，我心里别提有多得意了。

从那以后，我不断发掘自己的自信心，在一个完全不相干的领域里获得了巨大的成功。和我的很多同龄人一样，多年以来，我的体重直线上升。因为我的大部分时间都是坐在飞机上，而且我很少运动，还要没完没了地应酬。最后的结果就是，我的体重超重60英镑，医生警告我，我有中风的危险。

后来，我开始为自己制定切实可行的减肥计划并付诸实施。现在，我可以自豪地说，在实施减肥计划12个月以后，我的体重成功地减轻了60英镑。这简直太酷了：罗伯特的理念不但改变了你的想法——还改变了你的体形！

未来在召唤我

我经常想，我用什么方法在一年之内就彻底改变了自己的生活？

2001年9月10日的时候，我还在为自己的超重和经济状况

急转直下而烦恼不已。我觉得自己已经被看似前程似锦的事业这副“金手铐”牢牢地拷住了，永远无法从中解脱出来。

2001年9月11日，在那次灾难性事件中我幸免遇难、大难不死，从而找到了解脱的办法。

现在，我觉得自己已经彻底摆脱了“惊爆现场”的阴影，抵达了一座奇妙的山峰之巅。这里的视野格外开阔，站在那里，我能毫不费力地看到数英里之外的地方，无数的机会从四面八方向我招手。

这些机会同样在等着你。去寻找属于自己的机会吧！

现在就开始行动！

关于作者

罗伯特·T·清崎

罗伯特·T·清崎生于夏威夷，长于夏威夷，是第四代日裔美国人。在纽约上完大学以后，罗伯特·T·清崎加入了美国海军陆战队，作为军官和舰载武装直升机驾驶员，被派往越南战场。从战场上归来之后，清崎开始就职于施乐公司，从事销售工作。1977年，他创立了自己的公司，首次将用尼龙和“维可牢”搭袢制成的运动钱包投放市场。1985年，他创办了一个国际教育公司，向全世界各地成千上万名学生传授经商和投资方面的知识。

1994年，清崎 47 岁，他卖掉了自己的公司，退出商界。

在短暂的退休生活期间，清崎和莎伦·L·莱希特（注册会计师及罗伯特的商业合作伙伴）合著了《富爸爸，穷爸爸》一书。不久之后，他又写了《富爸爸财务自由之路》、《富爸爸投资指南》、《富爸爸 富孩子，聪明孩子》、《富爸爸 年轻退休》、《富爸爸大预言》——所有图书都荣登《华尔街日报》、《商业周刊》、《纽约时报》、电子商务网站、亚马逊网上书店的畅销书排行榜。



在成为一名畅销书作家之前，清崎发明了一种教育游戏——现金流游戏——来向大家传授理财技能，这是富爸爸花费了多年时间才教会他的。正是有了这些理财技能，清崎才能在47岁就轻松退休、颐养天年。

2001年，“富爸爸”顾问系列丛书的第一本终于面世了。这些人充分相信罗伯特的观点，“做生意和投资都需要集体的智慧”。

清崎说过，“在学校里，我们学到为了赚钱而努力学习和工作；而通过我的书和产品，我想让大家学会怎么才能让金钱为自己服务。这样，大家才能尽情地享受生活。”

“富爸爸”机构是在罗伯特·T·清崎、金·清崎和莎伦·L·莱希特的共同努力下创办的。1996年，他们开始了新的征程，致力于向世界各地的人们传授理财方面的技能与知识，从而把富爸爸的理念传播到世界上的每一个角落。

莎伦·L·莱希特

作为一名注册会计师，“富爸爸”系列图书的合著者和“富爸爸”机构的CEO，莎伦·L·莱希特把她的专业知识奉献给了教育事业。她以优异的成绩毕业于美国佛罗里达州立大学，获得会计学学位。随后，她进入了当时八大会计师事务所之一的永道事务所（Coopers & Lybrand）。在拥有注册会计师职业

关于作者

资格的同时，莎伦先后在电脑行业、保险行业和出版公司担任各种管理职务。

莎伦和她的丈夫迈克尔·莱希特已经结婚20多年了，他们有三个孩子：菲利普、雪莉和威廉姆。在孩子们的成长过程中，莎伦非常关心他们的教育情况，并且在他们所在的学校担任领导职务。她成为积极推动加强数学、计算机、阅读和写作方面的教育的活跃分子。

1989年，她与第一本“会说话的书”的发明者携手合作，并帮助他拓展电子图书这一产业，使之拥有了价值几百万美元的国际市场。

今天，莎伦依然致力于通过开发新技术，以创新、富有挑战性和有趣的方式来对孩子进行教育，而且一直站在前列。作为“富爸爸”系列图书的合著者和“富爸爸”机构的CEO，她把主要精力用于财务教育。

“今天，我们的教育体制已经跟不上全球变革和技术创新的步伐。”莎伦说，“我们不仅要教育我们的年轻人掌握学术技能，还要对他们进行理财技能的训练。这不仅是他们生存必须的技能，也是他们更好地享受生活所必备的技能。”

莎伦·L·莱希特还是一名矢志不移的慈善家，她既是一名社区活动的志愿者，同时又是捐助人。她还是“财务教育基金会”的负责人，坚决提倡和推广财务教育，从而提高人们的理财能力。

莎伦和迈克尔还被“美国儿童援助组织”授予“儿童精神”奖，该组织是一个全国性机构，目的是消除美国虐待儿童



的现象。2002年5月，莎伦被任命为“美国儿童援助组织”凤凰城分会主席。

作为“女性总裁组织”的一名成员，莎伦工作非常积极，她喜欢结交来自全国各地的职业女性。

她的合作伙伴和好朋友罗伯特·T·清崎说，“莎伦是我遇到的少数几个天才的企业家之一。我对她的敬佩之情随着我们合作的加深而与日俱增。”

“富爸爸”机构是在罗伯特·T·清崎、金·清崎和莎伦·L·莱希特的共同努力下创办的。1996年，他们开始了新的征程，致力于向世界各地的人们传授理财方面的技能与知识，从而把富爸爸的理念传播到世界上的每一个角落。

富爸爸财务自由之旅

罗伯特·T·清崎的教育性商业广告片

三种收入

在会计学里，一共有三种不同类型的收入：劳动所得（薪水）、被动收入和投资收入。我自己的父亲告诉我：“去上学，在学校里好好学习，毕业以后找一份稳定的工作。”他是在告诉我，应该通过工作来赚取劳动所得。我的富爸爸说：“富人不为钱而工作，他们让金钱为自己工作。”富爸爸说的是被动收入和投资收入。在大多数情况下，被动收入来自房地产投资；而投资收入来自各种证券投资，比如股票、债券和共同基金。

富爸爸经常说：“要想成为一个富人，关键就是尽可能快地把劳动所得转化为被动收入和/或投资收入。”他还说：“劳动所得的税率最高。税率最低的收入是被动收入。这也是让你的金钱为你工作的另外一个原因。政府对劳动所得征收的税额，要远远高于其他两种收入的税额。”

实现财务自由的钥匙

要想实现财务自由、积累大量财富，关键就是尽可能快地



把劳动所得转化为被动收入和/或投资收入。富爸爸花费了很长时间才把这个技巧传授给我和迈克。正是因为拥有这一技能，我和妻子金才能获得财务自由，不需要继续工作。我们之所以还在工作，是因为我们喜欢现在的工作。现在，我们拥有一个房地产投资公司，能够源源不断地获得被动收入；除此之外，我们还进行证券投资，从而为自己创造投资收入。

通过投资来获得收入需要一套完全不同的技能——获得商业成功，以及低风险、高回报的投资所必须的技能。换言之，就是应该知道如何创造资产，从而进一步购买资产。问题在于，要想获得这样的教育和经验，通常需要花费大量的时间和金钱，而且往往让人感到提心吊胆，尤其是你花自己的钱，结果却犯了错误的时候。这就是我发明能起到教育作用的现金流游戏的原因，这个游戏已经获得了专利。